

IMPACTO DE LAS MICROFINANZAS EN COLOMBIA – EFICIENCIA Y  
SOSTENIBILIDAD

Diana Patricia Prieto Cárdenas

Diana Paola Vásquez Corredor

Colegio de Estudios Superiores de Administración – CESA-

Maestría en Finanzas Corporativas

Bogotá D.C.

2017

IMPACTO DE LAS MICROFINANZAS EN COLOMBIA – EFICIENCIA Y  
SOSTENIBILIDAD

Diana Patricia Prieto Cárdenas

Diana Paola Vásquez Corredor

Director:

Germán Contreras Arciniegas

Colegio de Estudios Superiores de Administración – CESA-

Maestría en Finanzas Corporativas

Bogotá D.C.

2017

# IMPACTO DE LAS MICROFINANZAS EN COLOMBIA – EFICIENCIA Y SOSTENIBILIDAD

Diana Patricia Prieto y Diana Paola Vásquez

## RESUMEN

El objetivo del presente trabajo es analizar el desempeño y sostenibilidad de la banca de Microfinanzas en Colombia. Para tal fin, primero analizamos la importancia y el papel social que cumple este modelo de inclusión financiera a personas por fuera del sistema financiero tradicional. Segundo, se construyó una serie histórica de seis años (2011-2016) de la información financiera de los bancos tradicionales y las Instituciones de Microfinanzas para comparar y analizar los resultados de las IMF con respecto al sector. Para tal fin se emplearon indicadores financieros de calidad de cartera, eficiencia, productividad, gestión financiera, rentabilidad y solvencia. Los resultados nos permitieron concluir que las IMF son instituciones sostenibles y competitivas en el mercado, sin embargo, los mayores costos son propios del negocio, como los costos de apalancamiento y sobre costos asociados al origen de la colocación del crédito. Por lo que proponemos que las IMF deben adoptar modelos tecnológicos que les permita mejorar su eficiencia y por otro lado acogerse a nuevos paradigmas de calidad de servicio.

### *Palabras Claves*

Microfinanzas, microcrédito, créditos, banca.

## CONTENIDO

1	INTRODUCCIÓN .....	10
2	ESTADO DEL ARTE.....	22
3	ANTECEDENTES: LAS MICROFINANZAS Y EL ORIGEN DE LAS IMF.....	27
3.1	Papel del Sistema Financiero.....	27
3.2	El origen de las Microfinanzas: La Pirámide Económica .....	28
3.3	Bangladesh: Primer Banco de Microfinanzas .....	30
3.4	Las Microfinanzas en América Latina.....	31
4	BANCA TRADICIONAL VS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS.....	34
4.1	Tasas de colocación .....	34
4.2	Costos de intermediación.....	38
4.3	Costos administrativos.....	40
4.4	Costos asociados a la regulación .....	41
5	INDICADORES FINANCIEROS: BANCA TRADICIONAL VS IMF .....	43
5.1	Indicadores de calidad de cartera.....	43
5.1.1	Calidad de la cartera.....	43
5.1.2	Cartera vencida.....	44
5.1.3	Castigos .....	51
5.1.4	Gastos de Provisiones.....	53
5.1.5	Ratio de Cobertura de Riesgo.....	56
5.1.6	Microcrédito por tipo de Garantías .....	62
5.2	Indicadores de eficiencia y productividad .....	68
5.2.1	Índice de gastos operativos .....	68
5.2.2	Productividad del Personal.....	72
5.2.3	Costo por Prestatario .....	73
5.3	Gestión Financiera.....	74
5.3.1	Gastos de financiamiento .....	74
5.3.2	Costo de Fondeo.....	76
5.3.3	Deuda/Patrimonio.....	80
5.4	Rentabilidad.....	81
5.4.1	Retorno sobre Patrimonio.....	81
5.4.2	Retorno sobre activos .....	83
5.4.3	Rendimiento de la cartera.....	84

5.5	Solvencia .....	86
6	RETOS DE LA BANCA DE MICROFINANZAS .....	88
7	CONCLUSIONES .....	93
8	BIBLIOGRAFÍA .....	97

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 → Pobreza Monetaria – Total Nacional.....	12
Gráfico 2 → Pobreza Multidimensional .....	12
Gráfico 3 → Participación de personas activas empleadas trimestre dic16 - feb17 .....	13
Gráfico 4 → Tasa de participación, empleo y desempleo por genero 2016 .....	14
Gráfico 5 → Participación de las modalidades de crédito en el total de la cartera bruta.....	16
Gráfico 6 → Tamaño de desembolsos de microcréditos en establecimientos de crédito .....	17
Gráfico 7 → Tamaño de microcréditos desembolsados de bancos tradicionales e IMF .....	17
Gráfico 8 → Tamaño de microcréditos desembolsados por IMF 2011 – 2016 .....	18
Gráfico 9 → La piramide Económica .....	29
Gráfico 10 → Serie de tasas de colocación por modalidad de crédito.....	34
Gráfico 11 → Estructura de Fondeo, entidades vigiladas SFC.....	38
Gráfico 12 → Tasas de fondeo para las instituciones financieras en Colombia .....	39
Gráfico 13 → Calidad de la cartera bancos tradicionales vs IMF.....	43
Gráfico 14 → Crecimiento de la cartera bruta y vencida en bancos tradicionales y IMF .....	44
Gráfico 15 → Calidad de la cartera PAR 30 .....	45
Gráfico 16 → Calidad de cartera PAR 90.....	46
Gráfico 17 → Calidad de cartera PAR 180.....	47
Gráfico 18 → Calidad de cartera PAR 360.....	48
Gráfico 19 → Comportamiento del PIB en Colombia .....	49
Gráfico 20 → Crecimiento de la cartera de crédito y PIB .....	50
Gráfico 21 → Calidad de cartera vs PIB Colombia y America Latina .....	51
Gráfico 22 → Castigos a diciembre .....	52
Gráfico 23 → Serie de gasto de provisiones .....	54

Gráfico 24 → Gasto de provisiones promedio año .....	55
Gráfico 25 → Gasto de provisiones a diciembre .....	56
Gráfico 26 → Indicador de cobertura de cartera vencida .....	56
Gráfico 27 → Cobertura de cartera vencida a diciembre .....	57
Gráfico 28 → Promedio anual de cobertura de cartera .....	58
Gráfico 29 → PIB de Colombia y America Latina vs cobertura de cartera.....	59
Gráfico 30 → Calidad vs gastos de provisión de bancos tradicionales.....	61
Gráfico 31 → Calidad vs Gastos Provisión de las IMF .....	61
Gráfico 32 → Microcrédito por tipo de garantías para la banca tradicional .....	64
Gráfico 33 → Microcrédito por tipo de garantías para las IMF.....	65
Gráfico 34 → Movilización de crédito por intermediario financiero garantizado por el FNG .....	66
Gráfico 35 → Participación de garantías otorgadas por el FAG.....	67
Gráfico 36 → Serie de ratio de gasto operativos.....	69
Gráfico 37 → Promedio anual de gastos operativos .....	70
Gráfico 38 → Composición de los gastos operacionales de los bancos tradicionales .....	70
Gráfico 39 → Composición de los gastos operacionales de las IMF.....	71
Gráfico 40 → Indicador gastos operacionales acumulados año.....	72
Gráfico 41 → Productividad del personal del las IMF .....	72
Gráfico 42 → Costo por prestatario de las IMF .....	74
Gráfico 43 → Serie de gastos financieros .....	75
Gráfico 44 → Gastos financieros acumulados a diciembre .....	75
Gráfico 45 → Serie del costo de fondeo .....	76
Gráfico 46 → Gastos de fondeo acumulado año.....	78
Gráfico 47 → Tasa de Intervención vs DTF promedio anual .....	79

Gráfico 48 → Evolución de tasas de interés según modalidad .....	79
Gráfico 49 → Serie de ratio deuda / patrimonio .....	80
Gráfico 50 → Rentabilidad sobre patrimonio a diciembre .....	81
Gráfico 51 → Rentabilidad sobre activos a diciembre.....	84
Gráfico 52 → Rendimiento de la cartera a diciembre.....	85
Gráfico 53 → Relación de solvencia básica por bancos .....	86
Gráfico 54 → Relación de solvencia total por bancos .....	87



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 → Segmentación de las empresas según Ley 590-2000 .....	15
Tabla 2 → Evolución de las IMF en America Latina .....	33
Tabla 3 → Tasas % de Colocación por modalidad de crédito a diciembre.....	35
Tabla 4 → Tasas de interés bancario corriente de usura y Microcrédito .....	35
Tabla 5 → Tasas de Microcredicos y cartera en países de America Latina.....	37
Tabla 6 → ROA de los bancos tradicionales y las IMF.....	83
Tabla 7 → Rendimiento de la cartra a diciembre de 2011 a 2016 .....	85

## 1 INTRODUCCIÓN

En la actualidad es importante no solo ocuparnos por los capitales que mueven las compañías organizadas y consolidadas del mercado sino también ocuparnos de los pequeños capitales para financiar a personas del común que lleven a cabo ideas de negocio y de esta forma impulsar el sector informal de la economía permitiendo dar oportunidades de desarrollo a personas y familias emprendedoras que se convierten en un componente efectivo en la lucha contra la desigualdad social y la reducción de la pobreza.

En Colombia, los resultados entre el crecimiento de la economía colombiana y la situación social en cuanto a la calidad de vida de las personas muestran paradójicamente un desequilibrio. Por una parte, el crecimiento económico se ha destacado frente a los países de la región, y por otro lado hay una problemática social que vive un gran segmento de la población en condiciones menos favorables. Para conocer esta situación comenzaremos por examinar algunas cifras del entorno macroeconómico, indicadores de pobreza, concentración de la riqueza y desempleo, y luego entender por qué el microcrédito, en un país como Colombia, es una herramienta que contribuye a la sociedad menos favorecida en la búsqueda de oportunidades para reducir la pobreza.

En términos de *crecimiento de la economía*, medida a través del Producto Interno Bruto (PIB), el país mantuvo tasas de crecimiento con promedio anual de 4,5% durante la última década y ocupó los primeros lugares en la región, con un crecimiento del PIB del 3,08% y 2,0% para los años 2015 y 2016, respectivamente. Si se compara con el crecimiento para los países de América Latina y del Caribe que fue de -0,29% y 0,70% en los mismos años, los resultados muestran que el país tuvo un desempeño destacado e importante en la región (El Banco Mundial, 2017).

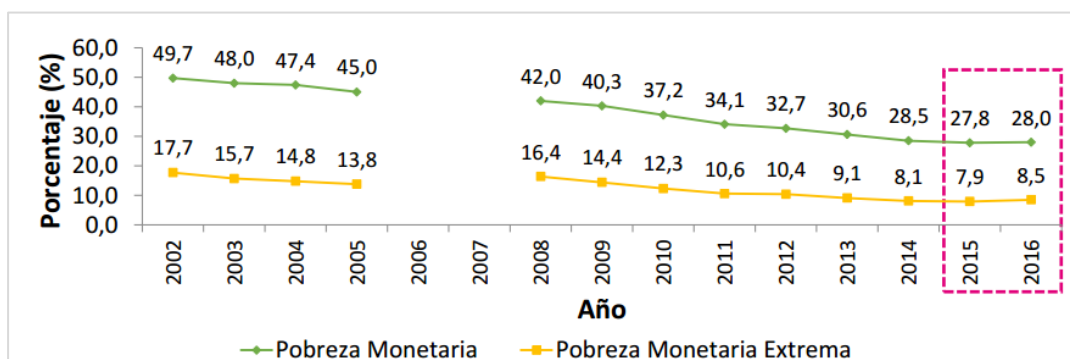
Respecto a la población, la *concentración de la riqueza*, estimada a través del índice de Gini, nos permite observar si la distribución del ingreso entre individuos u hogares es perfectamente equitativa así, cero representa una equidad perfecta y 100 inequidad perfecta. Para el año 2014 Colombia ocupaba el segundo lugar entre 69 países consultados con 53,5; el primer lugar lo ocupaba Haití con 60,8, y el tercero Honduras con 50,6. Lo anterior evidencia una concentración de la riqueza muy fuerte con respecto a los demás países listados (El Banco Mundial, 2017). Para el 2016, el índice de GINI, medido por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística nos indica que es de 51,7, es una reducción de 1,8 puntos porcentuales.

En cuanto a los *niveles de pobreza*, el DANE hace la medición desde dos enfoques, el primero es la *pobreza monetaria*, que mide la capacidad respecto a una canasta que incluye todos los bienes y servicios considerados mínimos vitales; y la *pobreza monetaria extrema* que considera solo los bienes alimenticios. De acuerdo con los resultados para el 2016, el porcentaje de pobreza monetaria es de 28%, lo cual indica que un hogar vive por debajo de la línea de pobreza (con ingresos inferiores a \$966.692), y vive en extrema pobreza el 8,5% de la población (hogares con ingresos mensuales inferiores a \$458.768). El segundo enfoque, la *pobreza multidimensional*, mide directamente los resultados de satisfacción o no privación que tiene un individuo respecto a ciertas características que considera vitales como salud, educación, empleo, entre otras. En 2016 el resultado del total nacional se situó en 17,8%: en las cabeceras es del 12,1%, mientras que zonas rurales del 37,6% (DANE, Marzo 2017).

Al mirar un comportamiento histórico de la pobreza monetaria y multidimensional entre los años 2010 y 2016, vemos una tendencia decreciente en ambos casos. La pobreza monetaria ha disminuido en 22 puntos porcentuales y la línea de pobreza extrema en 9,2 puntos porcentuales. La pobreza multidimensional, en el mismo periodo, pasó de 30,4% a 17,8%, respectivamente; es una reducción de 12,6 puntos porcentuales, lo que representa que

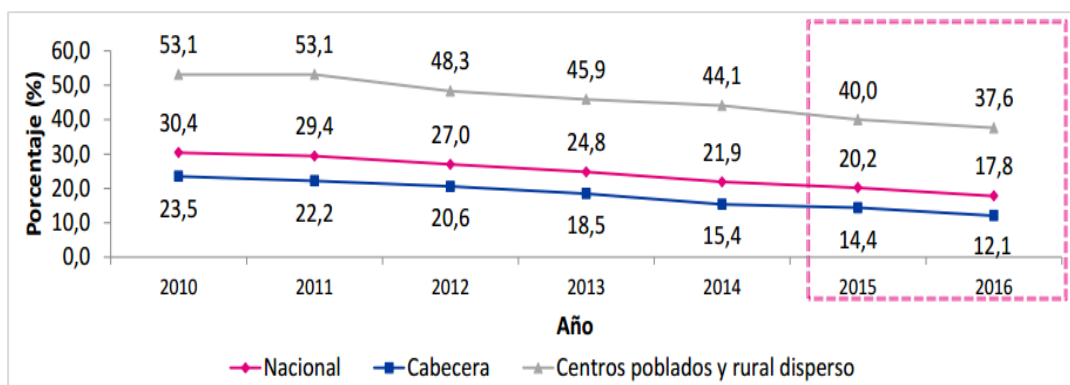
13,7 a 8,6 millones de personas han salido de la línea de pobreza. Lo anterior se ilustra en las siguientes gráficas:

Gráfico 1 → Pobreza Monetaria – Total Nacional



Fuente: DANE, Presentación de Resultados Pobreza 2016

Gráfico 2 → Pobreza Multidimensional



Fuente: DANE, Presentación de Resultados Pobreza 2016

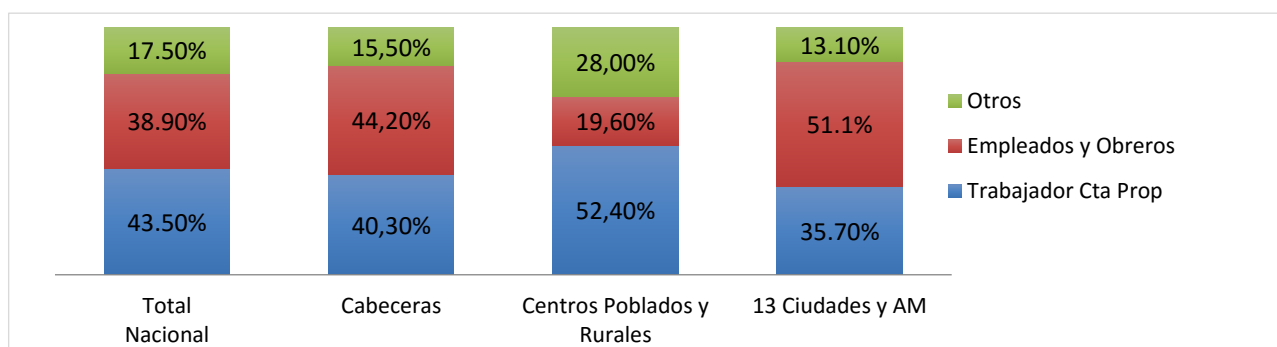
Por otro lado, *la ocupación laboral*, representa un factor determinante en cuanto a la reducción de la pobreza y la desigualdad de un país, según lo menciona Gutiérrez Nieto: “el desempleo es quizás el aspecto más destacado de la exclusión y la causa más importante de pobreza, de tal modo, que afecta el acceso a los servicios financieros y el modo en el que estos se utilizan, así, que impulsar la creación de microempresas o de empleo autónomo es una estrategia para combatir el desempleo y el crecimiento económico” (2008, pág. 65).

Siguiendo esta línea, la situación laboral y el desempleo actual del país, el DANE registra que, en febrero 2017, la **Tasa General de Participación (TGP)** es del 64% que

corresponde a la población económicamente activa, con respecto a la población en edad de trabajar. Dentro de esta metodología también se estima la **Tasa de Ocupación (TO)** que es del 57,3% y la **Tasa de Desempleo (TD)** 10,5% en Colombia (DANE, Marzo 2017).

Por otro lado, la población ocupada se distribuye entre: trabajadores por cuenta propia, empleados (incluye la categoría de obreros) y otros (incluyen empleado del gobierno, patrón o empleador, empleado doméstico y jornalero). En el resultado del total nacional la mayor participación la tienen los trabajadores por cuenta propia con el 43,5%. En el siguiente gráfico se puede comparar la participación de acuerdo al lugar de concentración (DANE, Marzo 2017).

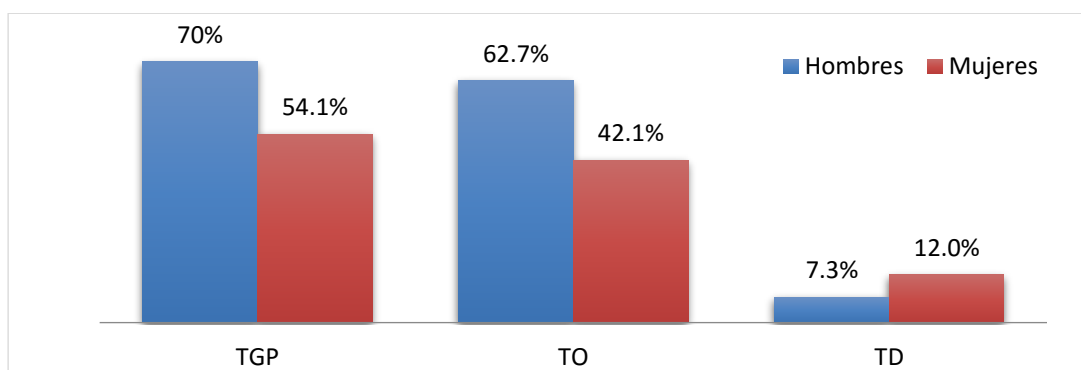
Gráfico 3 → Participación de personas activas empleadas trimestre dic16 - feb17



Fuente: DANE, Informe Técnico febrero 2017

Por último, la distribución del nivel de ocupación y desempleo por género indica que las mujeres tienen una **tasa general de participación** del 54,1% con respecto a los hombres, que es del 70%. En cuanto a la **tasa de desempleo**, podemos identificar que para los hombres es del 7,3% dentro del TGP, mientras que para las mujeres es del 12%. Esta situación tiene una incidencia directa en las Microfinanzas y explica la razón por la cual hay una mayor demanda del microcrédito por parte de las mujeres. Veamos:

Gráfico 4 → Tasa de participación, empleo y desempleo por genero 2016



Fuente: DANE, Informe Técnico marzo 2017

Luego del recorrido en cifras macroeconómicas podemos identificar que uno de los problemas sociales que impacta el país es el desempleo, que se considera entre los más altos de Latinoamérica. Aunque su evolución ha ido mejorando, a noviembre del 2016, según International Labour Organization (ILO.org, 2017), el nivel de empleo con respecto a la población fue de 59,7% y el resultado de Colombia fue de 61,4%. Es un resultado relativamente mejor que el de los países de la región, mientras que el nivel de desempleo de América Latina y del Caribe es de 8,1% y en Colombia es de 9,9%. Lo anterior deja en evidencia que la población desempleada es más alta en relación con región.

Esto hace que las personas por fuera del sector formal de la economía busquen alternativas en el mercado y se sometan a condiciones de *empleo informal*, *subempleo* o simplemente la informalidad del rebusque, que son actividades remuneradas, pero que carecen de estabilidad, seguridad social, pensión para la vejez, riesgos profesionales, y no hay acceso a los recursos del sistema financiero. La Organización Internacional del Trabajo define la informalidad como “una forma urbana de emprendimiento, que se distingue por tener pocas barreras a la entrada para el empresario, en términos de habilidades y capital requerido, empresas de propiedad familiar, operación en pequeña escala, producción de trabajo intensivo con tecnología adaptada, y un mercado no regulado y competitivo” (ILO.org, 2017). Sin

embargo, si bien esta forma de ocupación sirve para atender los compromisos en el corto plazo, no es una modalidad de empleo que permita desarrollar finanzas sostenibles.

Las personas en condiciones de desempleo o cuya actividad económica está relacionada con micronegocios sin historial crediticio debido a la falta de oportunidades de acceso al sistema financiero tradicional, a esta población es a la que pretenden alcanzar las Microfinanzas por medio de *préstamos de bajo monto* con el propósito de apoyar el desarrollo de negocios inclusivos y a su vez contribuyan a generar finanzas individuales productivas en el largo plazo. Según González y Villafani, definen las Microfinanzas como: “la oferta de uno o más servicios financieros, proporcionados mediante la aplicación de innovadoras tecnologías de crédito y de prestación de otros servicios, en circunstancias en las que, con las tecnologías bancarias tradicionales, no se hacen rentables ni sostenibles” (2007, pág. 7).

En Colombia, por medio de la Ley 590 del 2000 se estructuraron las empresas en: medianas, pequeñas y microempresas, haciendo una desagregación de acuerdo al tamaño de sus activos y el número de empleados. Adicionalmente establece el microcrédito como el sistema de financiamiento para las microempresas, y el saldo de endeudamiento máximo de 120 salarios mínimos mensuales legales vigentes (es el valor máximo a cargo del microempresario con el sector financiero excluyendo créditos hipotecarios). El siguiente cuadro muestra la categorización de las empresas.

Tabla 1 → Segmentación de las empresas según Ley 590-2000

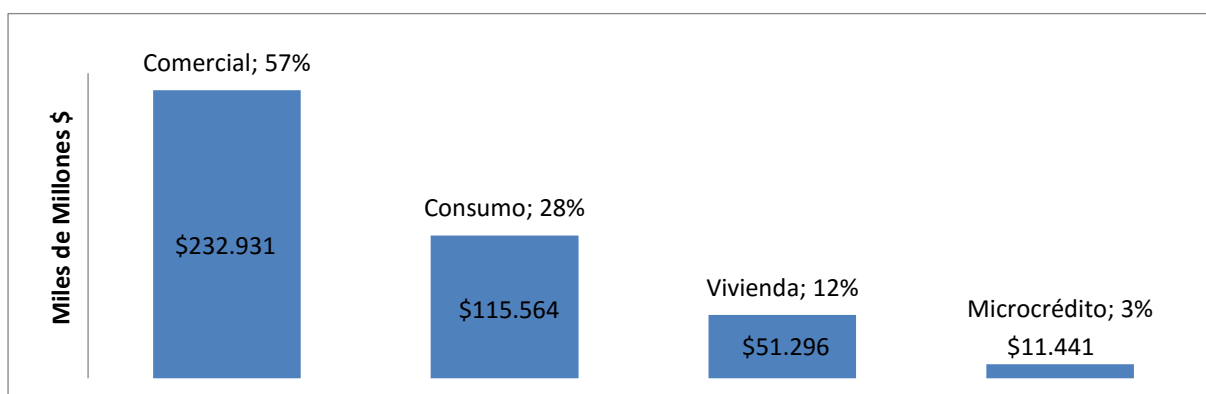
	# Empleados	Activos (\$MM)
Mediana	51 - 200	5001 - 15000
Pequeña	11- 50	501 - 5000
Microempresa	< 10	< 501

Fuente: Ley 590-2000 Art. Nro.2 (2000)

Bajo esta escala, los bancos tradicionales atienden con microcréditos a las empresas medianas, pequeñas y microempresas con los criterios señaladas según la ley, las cuales son

actividades económicas organizadas y estructuradas en su información financiera. En comparación con el modelo de microcrédito que atienden las IMF hacen referencia a atender las necesidades de financiamiento de las microempresas y al segmento de emprendimiento que esta por fuera de estas categorías, el que no cuenta con las garantías, ni el historial crediticio que se requiere para solicitar un préstamo. En el sistema financiero la cartera activa del segmento del microcrédito es del 3% sobre el total de la cartera de los establecimientos de crédito que es de \$411,233 miles de millones y el microcrédito es de \$11,441 miles de millones (SuperFinanciera, 2017). En el sistema financiero los Microcréditos están concentrados en 60,6% en las entidades bancarias, un 33% en ONG's y el restante en otras entidades de crédito. El siguiente cuadro nos muestra la participación por modalidad de cartera:

Gráfico 5 → Participación de las modalidades de crédito en el total de la cartera bruta

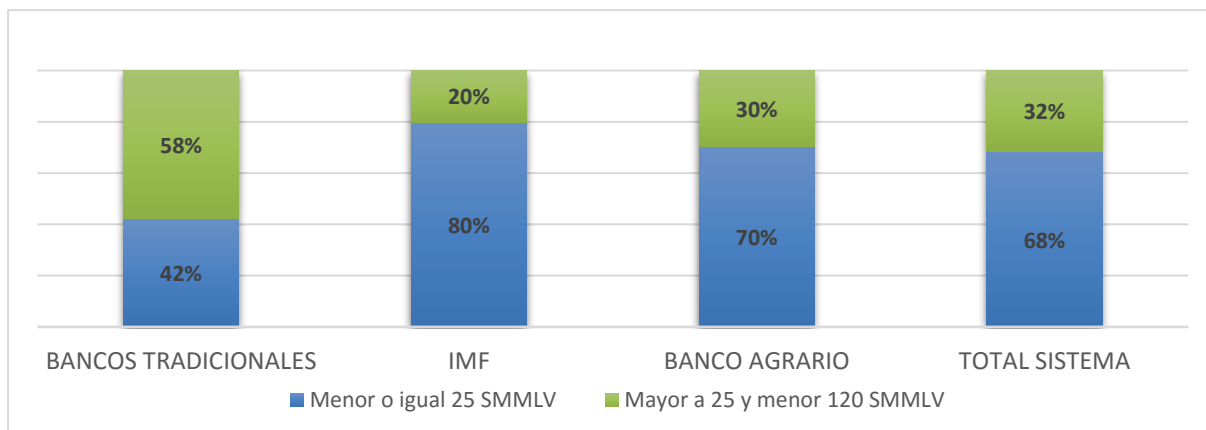


Fuente: Elaboración con información de Estados Financieros de bancos publicados Superfinanciera (marzo 2017)

En cuanto al número de clientes de microcréditos a marzo 2017 es de 4,8 millones de personas, para la línea de consumo es de 9,0 millones de personas igual que para tarjeta crédito y para vivienda es de 1,4 millones de personas. Por otro lado, la desagregación de los montos de los microcréditos de las IMF está entre 1 a 25 y 25 a 120 salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV). En el siguiente cuadro vemos la participación de los créditos por cada rango para los establecimientos de crédito:



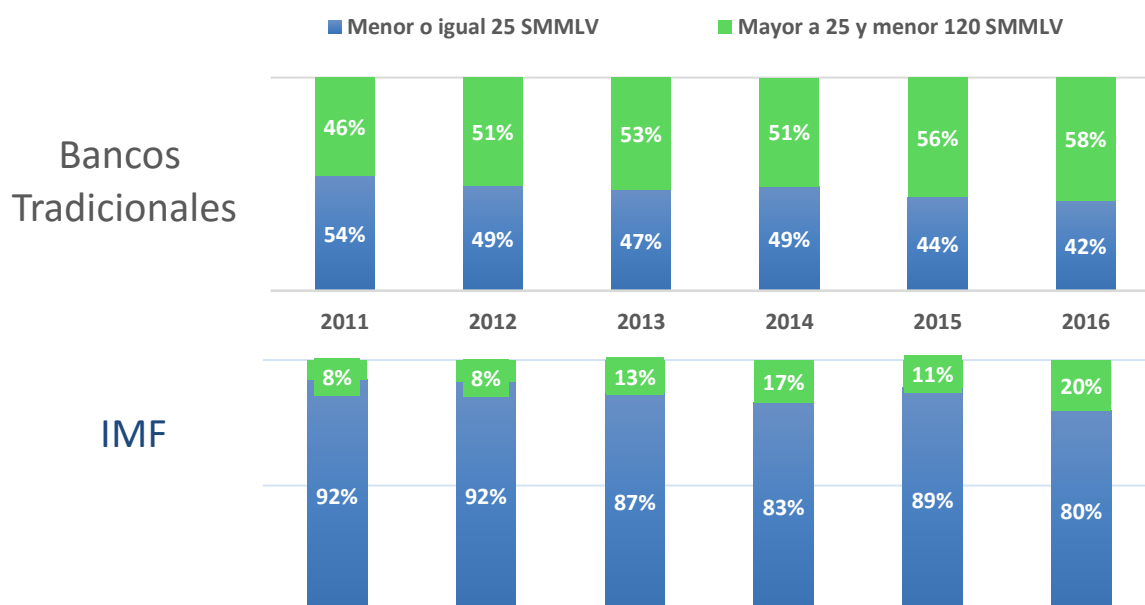
Gráfico 6 → Tamaño de desembolsos de microcréditos en establecimientos de crédito



Fuente: Datos tomados de publicaciones de la Superfinanciera, Diciembre 2016

Esta relación se ha mantenido en el tiempo, y lo que podemos determinar es que históricamente las IMF han tenido el mayor peso en los créditos de bajo monto, lo que demanda una mayor carga en costos en la colocación de estos créditos. Las IMF tienen un papel importante en el mercado ya que están atendiendo la población que la banca tradicional en su modalidad de microcrédito no le resulta financieramente atractivo y lo pueden cubrir con otro tipo de modalidad de préstamos como el de consumo o tarjetas de crédito a otros segmentos de la población.

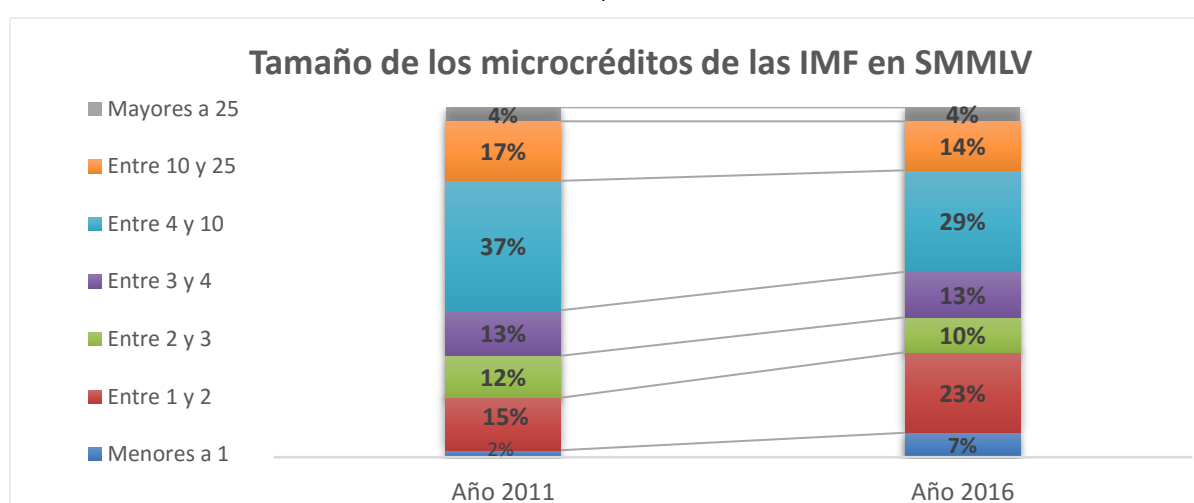
Gráfico 7 → Tamaño de microcréditos desembolsados de bancos tradicionales e IMF



Fuente: Elaboración con información pública de la Superfinanciera, años 2011 - 2016

Las IMF se han encargado de generar un impacto importante con los créditos de bajo monto llegando a otorgar microcréditos hasta de 1 smmlv. Entre los años 2011 y 2016 los préstamos con mayor demanda están en un rango de 1 a 2 smmlv y de 4 a 10 smmlv. Otro aspecto importante es que los créditos de 1 smmlv también han crecido en su demanda del 2% al 7%. En el siguiente cuadro podemos ver la participación de los préstamos desembolsados agrupados por smmlv de 1 a 25:

Gráfico 8 → Tamaño de microcréditos desembolsados por IMF 2011 – 2016



Fuente: Banca de las oportunidades, cálculos: URF, dic 2011 – dic 2016

Sin embargo, una de las restricciones para otorgar estos créditos, son los costos transaccionales adicionales, con respecto a un crédito comercial, porque los microcréditos se desarrollan a través de un *servicio relacional* con los clientes, es decir, hay un acercamiento directo del Banco con el cliente, este esquema demanda sobrecostos que entidades tradicionales prefieren no realizar, por tanto, varios segmentos de la población quedan excluidos.

Dado lo anterior, surge la importancia que las IMF sean eficientes en el uso y aprovechamiento de los recursos, y la búsqueda de nuevas alternativas conlleven a la eficiencia de la banca especializada en microfinanzas, que se traduzca en beneficios para los clientes, las instituciones, y más personas puedan ser alcanzadas por sus servicios. Del mismo

modo es necesario que la suma de estos esfuerzos sean transformados en oportunidades de crecimiento y desarrollo económico para una sociedad más equilibrada.

La razón por la cual se decidió realizar este trabajo es el impacto de las Microfinanzas como un medio de inclusión financiera a la sociedad por fuera del sistema. Aunque el crecimiento de la cartera de microcrédito ha sido vertiginoso, 64% entre los años 2009 y 2016 (pasando de \$3,6 a \$5,9 billones respectivamente) y los demás resultados financieros positivos, nuestra hipótesis se basa en que los indicadores financieros de las instituciones microfinancieras no han sido suficientemente competitivos porque el nivel de riesgo asociado, la no exigibilidad de garantías, los costos de colocación y fondeo han sido más altos respecto a las instituciones financieras tradicionales, en consecuencia, las tasas de colocación de los microcréditos son más altas respecto a otras líneas de crédito.

Por lo anterior, el objetivo general del presente trabajo consiste en evaluar la eficiencia y sostenibilidad de las IMF en Colombia.

Los objetivos específicos son:

- Calcular principales indicadores financieros de la banca especializada en microfinanzas y la banca tradicional en los últimos seis años.
- Comparar los costos asociados a los microcréditos de las IMF con respecto a la banca tradicional.
- Identificar puntos críticos que la banca especializada pueda mejorar para atender los objetivos financieros y sociales.
- Proponer acciones de mejora para las instituciones micro financieras.

El desarrollo del trabajo inicia analizando la pobreza como una condición social que impacta el crecimiento y desarrollo de la economía de un país. Esta situación se abordó desde

la perspectiva del microcrédito como un mecanismo contra la exclusión financiera de la población en situación de pobreza.

En los siguientes capítulos presentamos el papel del sistema financiero como instituciones que cumplen una función de intermediación importante en la economía y, luego, el origen de las instituciones de microfinanzas en países de Asia y América Latina.

En el capítulo posterior se analizan las diferencias en tasas de colocación, los costos de financiamiento, de intermediación y administrativos entre la banca tradicional y las instituciones de microfinanzas (IMF)

En el siguiente capítulo, por medio de indicadores financieros, se analiza el comportamiento y desempeño entre las dos bancas. Para el estudio se realizaron los siguientes pasos:

1. Se seleccionaron los bancos tradicionales y bancos especializados en Microfinanzas de acuerdo al objeto social para determinar el interés que tienen en el mercado en cuanto a la colocación de la cartera.
2. Consecutivamente, se agruparon como bancos tradicionales a las entidades financieras en las que las carteras: comercial, consumo y vivienda tuvieran una mayor ponderación del total. Y se agruparon las instituciones de microfinanzas en los casos en que la modalidad de cartera de microcrédito tenía una mayor ponderación sobre el total.
3. Posteriormente, se construyó una base de los estados financieros de los bancos correspondiente al periodo 2011 al 2016 y que estuvieran activos durante todo el periodo de análisis. El Banco Agrario, se excluyó por tener un componente estatal, es una economía mixta de orden nacional y privada. También el Banco Mundo Mujer fue excluido en la mayor parte de los indicadores porque no hay información suficiente para el análisis; solo se tuvo en cuenta para el análisis de la calidad de la cartera con

información reportada a Asomicrofinanzas. Por otro lado, la información cualitativa se tomó de los informes de gestión de los bancos para conocer datos estadísticos e información estratégica de las entidades que soportan los resultados financieros.

4. Se analizó la información obtenida por medio de la estimación de indicadores de calidad de cartera, eficiencia, productividad, gestión financiera, rentabilidad y solvencia, de las IMF frente a la banca tradicional.

En el capítulo final, se identificaron los principales retos que deben enfrentar las IMF como resultados de avances tecnológicos y acciones de mejora.

## 2 ESTADO DEL ARTE

El debate sobre la concentración de la riqueza y la pobreza es una situación que sin lugar a dudas, es un flagelo ligado a la historia de la humanidad. Se trata de una problemática que se vive más fuerte aun cuando se persiguen tasas de rentabilidad sobre capital más altas, también cuando las cifras de desigualdad social y la pobreza aumentan o no se reducen considerablemente. Al respecto, Pikety nos ilustra sobre la relación entre la generación de la riqueza y el crecimiento del ingreso.

El análisis de Pikety (2014) sobre la evolución de la riqueza en el siglo XIX concluye que hay una fuerza que determina la evolución en el largo plazo de su distribución, una relación entre capital e ingreso, la cual se basa en que el promedio de lo que produce el capital a lo largo de un año, en forma de beneficios, dividendos, intereses, rentas y demás ingresos del capital como porcentaje de su valor, esto es rendimiento del capital ( $r$ ), respecto al incremento anual del ingreso y de la producción, esto es tasa de crecimiento ( $g$ ), es decir que  $r > g$ , lo cual lleva a un inminente riesgo de divergencia fundamental de la riqueza. A través de lo anterior el autor nos anticipa cómo esta situación se repite en el siglo XXI, y conlleva a que, mecánicamente, la riqueza originada en el pasado se recapitaliza más rápido que el ritmo de crecimiento de la producción y de los ingresos. Bajo estas condiciones es casi inevitable que los patrimonios heredados dominen a los patrimonios constituidos a lo largo de una vida de trabajo y que la concentración del capital alcance niveles elevados y potencialmente incompatibles con los valores meritocráticos y los principios de justicia social que son el cimiento de nuestras sociedades democráticas (2014, pág. 42).

Esto nos ayuda a ilustrar cómo la pobreza ha sido un flagelo heredado a lo largo de la historia de la humanidad, y que es, por tanto, una preocupación. Luchar en contra de la

pobreza, aun cuando los resultados muchas veces no cambien de manera significativa, es fundamental para el crecimiento de la economía.

Ahora bien, otras perspectivas consideran que la distribución de la riqueza es un proceso espontáneo en el desarrollo de la humanidad:

El capitalismo produce mecánicamente desigualdades insostenibles, arbitrarias, que cuestionan de modo radical los valores meritocráticos en los que se fundamentan nuestras sociedades democráticas. Para algunos las desigualdades son siempre crecientes y el mundo cada vez más injusto, por definición. Para otros las desigualdades son naturalmente decrecientes, o bien armonizan de manera espontánea, y ante todo no debe hacerse nada que pueda perturbar ese feliz equilibrio. (Piketty, 2014, pág. 16)

Por otro lado, hay quienes ponen su conocimiento y empeño en buscar alternativas que contrarresten el efecto de la concentración de la riqueza y buscan una sociedad económicamente más equilibrada atacando el flagelo de la pobreza y apuestan por oportunidades para las personas que sufren esta condición:

Cuando se dota de un mayor poder económico, las personas pobres son las luchadoras más decididas en la batalla por el fin del problema demográfico y del analfabetismo, y por la conquista de unas vidas más sanas y mejores en general. Cuando los decisores políticos se den cuenta por fin de que las personas pobres son sus socios, y no meros espectadores o, incluso, enemigos, progresaremos mucho más rápidamente. (Yunus, 2015, pág. 28)

Buscar alternativas que aporten a mitigar la pobreza reúne a organismos internacionales de todo nivel (Banco Mundial, Naciones Unidas, Fondo Monetario Internacional, entidades gubernamentales y privadas, entre otros) en torno a buscar alternativas que permitan luchar contra este problema económico y social. El pensamiento de Muhammad Yunus va en contra de algunos planteamientos del capitalismo y propone que la población vulnerable también puede ser productiva si se le ofrece una oportunidad a través de

préstamos de bajo monto para impulsar negocios que se puedan integrar a la economía de forma sostenible.

Por lo anterior, reconocemos que el microcrédito es una herramienta efectiva que contribuye, como una semilla, al desarrollo de las personas:

De alguna forma, algunos de los economistas no han logrado entender el poder social del crédito. Ya que, el crédito genera poder económico, el cual se traduce inmediatamente en poder social. Cuando las instituciones de crédito y los bancos establecen normas que favorecen a un sector diferenciado de la población, éste aumenta su estatus tanto económico como social, tanto en los países ricos como en los pobres, las instituciones de crédito han favorecido a los más acomodados, y con ello, han dictado una sentencia de muerte contra los desposeídos. Si los economistas llegan a comprender las poderosas implicaciones socioeconómicas del crédito, reconocerían la necesidad de promoverlo como un derecho humano más (Yunus, pág. 140).

Así que se puede decir que el crecimiento de un país no solo se puede medir por las rentas o consumo per cápita, sino que es un equilibrio entre el crecimiento económico y el bienestar social, como es el hecho de cambiar la calidad de vida de las personas vulnerables de la sociedad.

Por otro lado, Yunus cuestiona algunas teorías económicas centrales de nuestro tiempo, argumentando que están incompletas, por ejemplo, en la teoría microeconómica, los seres humanos individuales son consumidores o trabajadores, y se ignora el potencial que éstos tienen como individuos autoempleados:

La dicotomía teórica entre empresarios y trabajadores no tiene en cuenta la creatividad y el ingenio de todo ser humano y considera el autoempleo generalizado en los países tercermundistas como un síntoma de subdesarrollo. Y desconocen que la inmensa mayoría de la población de muchos países del tercer mundo, se gana la vida a través de una forma u otra de autoempleo. Como desconocen cómo encajar a esos individuos en su marco analítico, los economistas los clasifican como sector informal. Pero lo que realmente representa, es el esfuerzo de muchas personas por crear sus propios puestos de trabajo. (Yunus, 2015, pág. 141)



La propuesta de Yunus hace que las teorías económicas se adapten y reconozcan el autoempleo como una fuente de generación de ingresos, que impulsen el crecimiento económico, sobre todo en países en desarrollo, donde el llamado “sector informal”, tiene gran importancia, ya que la economía de un país, se mueve en conjunto, por todos los sectores socioeconómicos que la componen. Veamos lo que expresa Yunus en la siguiente analogía:

Como si de vagones de tren se tratase, y basta con echar carbón a la caldera de la locomotora para que todo el convoy se desplace hacia adelante a la misma velocidad (...) El tren se mueve gracias al arrastre o al empuje de la locomotora situada en su parte delantera o trasera. Pero en el caso de la sociedad humana, cada entidad o grupo económico dispone de su propio motor. Es pues, la potencia combinada de todos los motores la que empuja y tira de la economía hacia adelante. Si la sociedad no logra encender alguno de esos motores, porque ignora algunos de los estratos que la componen, la potencia combinada de la economía se ve sensiblemente reducida. Aún peor, si los motores de los grupos sociales de cola no se encienden, sus vagones pueden ir quedando progresivamente relegados, con independencia de la marcha del resto de la sociedad y en perjuicio de todos los miembros de la misma, incluidos los mejor situados. Los microcréditos impulsan el movimiento de avance del conjunto del tren porque ayudan a todos los pasajeros de los vagones de la parte de atrás. Esto es algo que, en ningún caso, puede aminorar la velocidad del tren y que sólo puede aumentarla. (Yunus, 2015, pág. 193).

Este marco, Yunus impulsa el microcrédito como una herramienta efectiva contra la lucha por la reducción de la pobreza ya que involucra al sector vulnerable de la población al desarrollo económico de los países. Sin embargo, hay argumentos encontrados al respecto, de quienes advierten sobre los factores adversos que enfrenta el microcrédito y pueden poner en riesgo la sostenibilidad del modelo de no generar el impacto social esperado.

Según Karim (2009) no es tan cierto que el microcrédito ha tenido un impacto positivo en las relaciones de género, se considera que las mujeres que son las demandantes del microcrédito son influidas por sus parejas y están escondiendo una realidad en cuanto a que son responsables de microcréditos pero en realidad son transformados en créditos para subsanar falta de recursos de sus hogares.

Por otro lado, el adecuado nivel de endeudamiento que pueden soportar las personas en condiciones de vulnerabilidad ya que ante la necesidad de recursos pueden sobreendeudarse con una entidad o adquirir varios préstamos con diferentes entidades que llevan a no cumplir con los compromisos pactados. Otro factor es la falta de experiencia en actividades económicas lo que lleva a no tener una adecuada administración del capital y conlleva a no responder a sus compromisos de deuda (Newint.org, 2017).

Según David Roodman (2017) en cuanto a la tasa de interés promedio en el mundo para el microcrédito es de 37% y es la más alta del resto de las modalidades de crédito es decir los pobres deben pagar el costo más alto y tener ingresos más altos que el interés que se acumula en el préstamo o enfrenta una deuda creciente. Y finalmente, el microcrédito no hace un aporte a la salud ni educación. Lo anterior pone en tela de juicio el aporte social y la transformación en el desarrollo de la económica de las personas vulnerables.

Por otro lado, tras unas décadas no se ha visto cambios en los indicadores de pobreza que se atribuyan al modelo del microcrédito. Según Gebelhoff (2016) el microcrédito es un globo desinflado. Muchas de las personas en Bangladesh, donde el concepto se originó a mediados de los años 70 aún enfrentan pobreza extrema. Donde un mercado de microfinanzas en auge se volvió a la crisis en 2011 cuando los prestatarios comenzaron a dejar de pagar sus préstamos en protesta por las altas tasas de interés.

Por lo anterior, el impacto de las instituciones de microfinanzas enfrentan una fuerte presión sobre la credibilidad social y sostenibilidad financiera. Aun con las críticas de muchas personas, el modelo ha tenido una fuerte expansión en todo el mundo como una forma de bancarizar a toda la población excluida del modelo tradicional. Es una forma de responder el mercado ante las fallas que enfrenta la distribución del capital y la concentración de la riqueza.

### **3 ANTECEDENTES: LAS MICROFINANZAS Y EL ORIGEN DE LAS IMF**

Para abordar las microfinanzas, primero trataremos el papel del sistema financiero, dado que algunas IMF experimentaron una importante transformación: pasaron de organizaciones sin ánimo de lucro (Instituciones cooperativas u ONG's) hasta convertirse en bancos. Esto les ha permitido expandirse y desarrollar las microfinanzas en áreas rurales y urbanas para impulsar la capacidad productiva y combatir la pobreza.

#### **3.1 Papel del Sistema Financiero**

El sistema financiero cumple un papel imprescindible en la economía, y es transferir los recursos entre los ahorradores y los demandantes de fondos, a través de las entidades que actúan como intermediarias entre las partes. Una definición del Sistema Financiero, es:

El conjunto de instituciones y operaciones a través de las cuales se transfieren recursos de los individuos con recursos disponibles para depositar o invertir, sector superavitario, a las personas y empresas que los requieren para sus proyectos, sector deficitario (Bolsa de Valores de Colombia, 2008, pág. 19).

Por tanto, el sistema financiero es un actor donde los agentes económicos: personas, empresas, gobiernos y bancos buscan un equilibrio entre los demandantes de recursos y oferentes de tales recursos. Luego la participación de los bancos cumple una función clave en la economía para movilizar las necesidades de capital entre todos los agentes.

Por otro lado, el sistema financiero, que está conformado por el banco central y las instituciones financieras, se conduce la *política monetaria* del país. El banco central es el encargado de intervenir el mercado por medio de la tasa de intervención, y luego se traduce en la tasa de referencia para la colocación de la cartera y captación de recursos que los bancos aplican, y esta es la forma en que se incentiva la economía para expandirla o contraerla. Es por esto, que el adecuado manejo y desempeño del sistema financiero depende en gran medida de la estabilidad y equilibrio de los países. Y el descontrol, desinformación y

desregulación del mismo han llevado a grandes crisis financieras, económicas y sociales que alrededor del mundo (crisis por *Créditos Subprime*, la caída de *Lehman Brothers*, etc)

Ahora bien, el sistema financiero se divide en diferentes tipos de instituciones con el fin de atender cada uno de los agentes económicos y sus diversos intereses. Esto da lugar a que se especialicen de acuerdo a las necesidades del mercado. Otras en cambio se constituyen como una gran banca para atenderlos a todos y son conocidas como “*banca universal*”.

En Colombia, las instituciones que conforman el sistema son los *establecimientos de crédito* que son: Bancos, Corporaciones Financieras, Compañías de Financiamiento Comercial y Cooperativas Financieras. Por otro lado, están las *sociedades de servicios financieros* que son: los fondos de pensiones, fiduciarias, comisionistas de bolsa, administradoras de inversiones, y *otras instituciones financieras* que son sociedades de capitalización y aseguradoras. En la categoría de establecimientos de crédito encontramos las instituciones microfinancieras porque su objeto primordial es realizar operaciones activas de crédito. Y finalmente el ente regulador es la Superintendencia Financiera en Colombia. (Banrep.com, 2013)

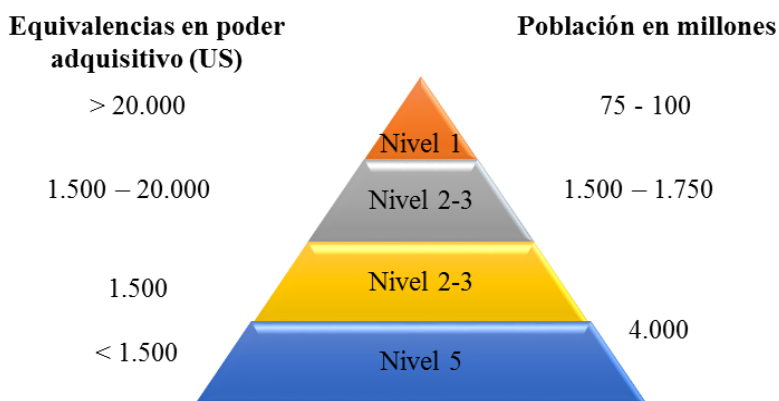
Algunas instituciones microfinancieras en Colombia se han transformado en Bancos, como Bancamía, Banco Mundo Mujer, Banco WWB S.A y Bancompartir (anteriormente Compañía de Financiamiento Comercial Finamérica). Estas transformaciones han surgido para adquirir mayor versatilidad en los servicios financieros, pero a su vez, deben competir con los bancos tradicionales del mercado.

### **3.2 El origen de las Microfinanzas: La Pirámide Económica**

La distribución de la riqueza y la capacidad de generar ingresos en el mundo pueden captarse bajo la forma de una pirámide económica. En la cima de la pirámide están los ricos, con numerosas oportunidades para generar altos niveles de ingresos; hasta llegar a la base de la

pirámide donde está la población que vive con menos 2 dólares al día y se ubican alrededor de 4.000 millones de personas (Prahalad, 2012) como se muestra en la siguiente gráfica:

Gráfico 9 → La pirámide Económica



Fuente: C.K. Prahalad y Stuart Hart. The Fortune at the Bottom of the Pyramid (2012)

Las microfinanzas se originan como respuesta a la necesidad presentada especialmente en países en desarrollo, para atender a la sociedad de la base de la pirámide que son excluidos de los servicios financieros.

Las microfinanzas llegan a una población que vive y trabaja fuera de la cobertura y protección de los marcos legales, gran parte de la población económicamente activa busca formas variadas de generación de ingresos por medio de actividades económicas de pequeño tamaño, denominadas convencionalmente “microempresas”, que se caracterizan por estar gestionadas por una persona, o un grupo familiar, con un bajo nivel de activos, escasa formación técnica y gerencial, y por realizarse fuera de los marcos regulados de la economía.

Por tal motivo, estas microempresas se encuentran excluidas de las coberturas sociales tradicionales y, por ende, de la oferta de los servicios financieros de la banca convencional. El que sectores marginados de la población tengan acceso a servicios financieros trae varios beneficios para la economía como un todo, pues permite generar mayores niveles de ahorro y canalizar esos recursos hacia una mayor inversión.

Se puede decir, que hoy en día las microfinanzas están presentes en todas partes del mundo, tanto en países desarrollados como en vía de desarrollo, y es que en el mundo, se está impulsando la inclusión financiera, la cual ha sido relacionada positiva y directamente con el desarrollo económico.

De acuerdo a la información del BID indican que el 70% de la población vive en la base de la pirámide con menos de 10 dólares al día. Por otro lado, las estadísticas del FOMIN muestran que en los países de América Latina y del Caribe, pese a haber crecido económicamente en la última década, aún presentan altos porcentajes de pobreza. Existen alrededor de 300 millones de personas en capacidad y con disposición de trabajar, de las cuales alrededor del 35% es considerada informal. La población en condiciones de autoempleo en la región es de 90 millones de personas, y en algunos países supera el 35% de la fuerza laboral (2015).

### **3.3 Bangladesh: Primer Banco de Microfinanzas**

Es precisamente en un contexto como el anterior donde surge el primer banco de microfinanzas en el año de 1970 en Bangladesh de Asia ante una situación de pobreza y escasas oportunidades en el país, el economista Muhammad Yunus (2015) decide implementar un concepto de banco diferente tomando un capital considerable y fragmentarlo en pequeños préstamos para distribuirlo a personas de bajos recursos y sin oportunidades de acceso a la banca tradicional; así nace el *Grammen Bank*, que su principal propósito fue llegar las personas y grupos familiares excluidos del sistema bancario tradicional. Este modelo tuvo tal éxito que empezó a popularizarse en otros países de Asia y África donde también se consolida *Finca Internacional* como instituciones financieras enfocadas en microcréditos.

### 3.4 Las Microfinanzas en América Latina

En América Latina, entre los años 70's y 80's se vivió una recesión económica en los países del continente que dejó a muchas personas cesantes con falta de empleos formales. Muchos de ellos se volcaron al empleo informal y fueron las ONG's quienes atendieron esta población por medio de capacitación, labores de asistencias y apoyo financiero, así que inician apoyando a las personas a través de créditos con el propósito de cubrir la falta de recursos. Luego de algunos años, ante una creciente demanda de préstamos y la sostenibilidad del negocio, las ONG se comienzan a transformar en Instituciones Financieras formales, es decir, en Bancos con un perfil definido hacia las microfinanzas a través del microcrédito del tal forma que podían actuar dentro de un marco legal financiero, pero con sentido social.

En América Latina, en el año de 1971 se crea la ONG *Opportunity Internacional* en Colombia, y en 1973 nace otra ONG *Acción Internacional* en Brasil, estas instituciones inician también un sistema de crédito y ahorro a personas de la base de la pirámide. En 1986 en Bolivia, los empresarios bolivianos e inversores internacionales crean una ONG con el fin de hacer intermediación crediticia y otorgar préstamos para capital de trabajo bajo una metodología de crédito solidario, en el año 1992 consolidan una cartera de USD 4 MM y 17,000 clientes, así que deciden crear el primer *Banco Solidario S.A.*, mejor conocido como *BancoSol* el cual es el primero constituido y regulado por las autoridades bancarias bolivianas dedicado a microfinanzas. Estos acontecimientos hacen que América Latina tenga un liderazgo sobre la industria de las microfinanzas. Luego de esta experiencia se crean nuevos bancos como Procredit en Bolivia y Nicaragua, en Perú Mi Banco y Banco del Trabajo, en Ecuador nace Banco Solidario y Banco Pichincha, en Venezuela se crea BanGente, en México nace Compartamos Banco, y en Colombia el Banco de la Mujer. Todas estas organizaciones logran estabilidad financiera y capacidad para generar excedentes y

rentabilidad, lo cual les permite seguir desarrollando su actividad y ampliar su cobertura en países de la región (Chu, 2010)

En Bolivia y México, la consolidación de las IMF resultó exitoso, porque los clientes de la banca de microfinanzas demostraron ser buenos clientes. En Bolivia, se crea la primera “Ley General del Sistema Financiero y Seguros de 1993” que da las bases para un sistema financiero tradicional. Luego de su buen desempeño se estableció la función social de los servicios financieros a través de la “Ley Financiera 393 de agosto de 2013” y es el mismo gobierno quien consolida y respalda a los bancos con objetivos sociales, de esta forma el estado busca combatir la pobreza a través de la inclusión financiera (Macorni, 2014)

En 2015, se estima que el microcrédito en América Latina y del Caribe llega a más de 20 millones de personas, la cartera estimada es de \$40 mil millones de dólares. En este contexto, se cuentan tanto instituciones reguladas como no reguladas, sin embargo, las reguladas proporcionan el 87% de la cartera de microcrédito total de la región, alcanzando el 70% de todos los clientes.

Así mismo, se estima que existen más de mil instituciones en su conjunto, con diferentes tamaños y características; los préstamos que ofrecen varían según el tipo de institución. De hecho, el préstamo promedio de una institución no regulada es de aproximadamente \$700 dólares, mientras que las instituciones reguladas ofrecen préstamos con un promedio de alrededor de \$2.500 dólares. El tamaño promedio de los préstamos es de \$2.000 dólares y llega a algo menos de una cuarta parte de todos los microempresarios de la región FOMIN (2015).



Tabla 2 → Evolución de las IMF en America Latina

Todas las instituciones IMF	Nro Instituciones	Cartera Microcrédito	Nro Clientes	Saldo Prom por Cliente (US\$)
2014 (22 países)	1,068	39,572	19,852,995	1,993
2012 (25 países)	1,085	37,152	20,534,264	1,839
2010 (20 países)	675	15,168	12,476,379	1,216
2005 (23 países)	336	5,437	5,952,716	913
2001 (17 países)	184	1,189	1,806,445	659

Fuente: Inclusión Financiera en América Latina y el Caribe: Datos y tendencias, Foromic 2015

Aunque su crecimiento ha sido intenso, podemos identificar que en casi una década hay un crecimiento del 161% del total de la cartera de microcrédito en América Latina pero el crecimiento en número de clientes e instituciones financieras es del 60%. Por otro lado, participación de las IMF respecto al sistema financiero tradicional, da cuenta de que la cartera de microcrédito representa solo una pequeña fracción del crédito otorgado por el sistema tradicional, y se ha venido incrementando, pasando del 0,7% al 6,06% entre el año 2002 al 2015 del porcentaje total de la cartera. Los países con mayor proporción de la cartera de microcrédito son Bolivia, Perú y Venezuela con 29,4%, 5,63% y 4,85% respectivamente, los demás países oscilan entre el 3% y 1%.

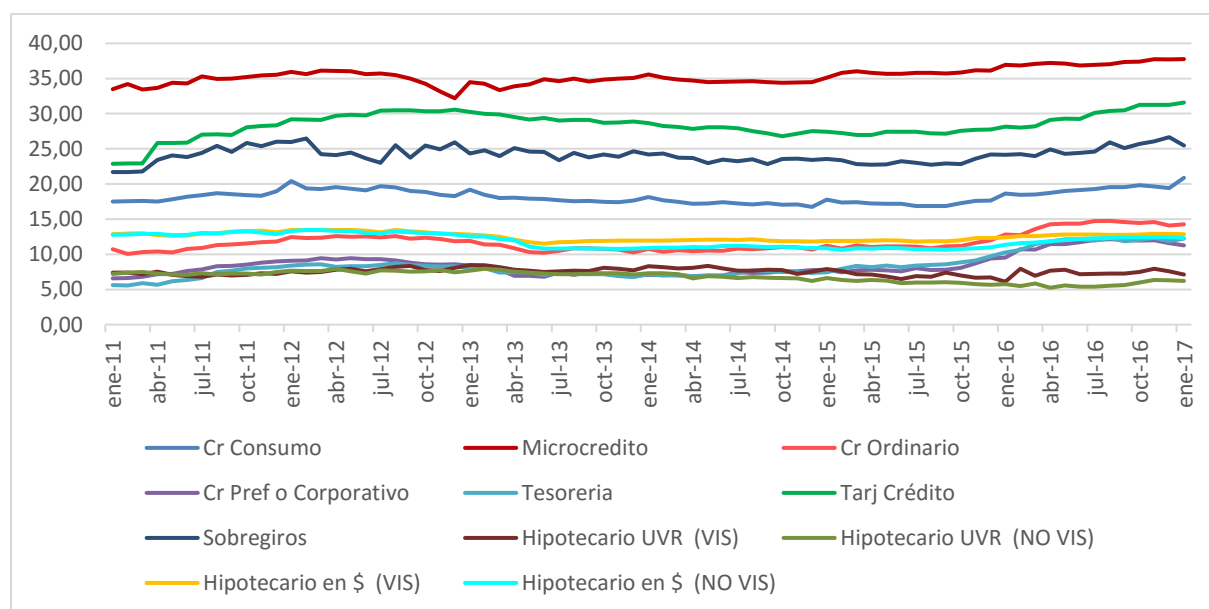
## 4 BANCA TRADICIONAL VS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS

Como vimos anteriormente, las instituciones financieras se ocupan de la intermediación financiera, sin embargo, se presentan diferencias entre las Instituciones Microfinancieras (IMF) y la banca tradicional. Es importante identificar estas diferencias, para medir e interpretar los resultados. Se destacan principalmente las siguientes:

### 4.1 Tasas de colocación

En Colombia, *las tasas de colocación* del microcrédito, son las más altas respecto a las demás modalidades de financiación, a enero de 2017, la tasa asciende a 37,74% EA, respecto a las demás carteras. Aún se percibe por encima de los segmentos que tradicionalmente han sido de los más costosos como tarjetas de crédito y sobregiro 31,58% y 25,46%, respectivamente. En el siguiente gráfico podemos ver la evolución de las tasas de interés por modalidad de crédito en los últimos seis años.

Gráfico 10 → Serie de tasas de colocación por modalidad de crédito



Fuente: Superintendencia Financiera, Tasas efectivas anuales - Formato 088 (2011-2016)

Tabla 3 → Tasas % de Colocación por modalidad de crédito a diciembre

Periodo	Consumo	Microcrédito	Ordinario	Pref-Corpor	Tesorería	Tarjeta Crédito	Sobregiros	Hipotecario UVR (VIS)	Hipotecario UVR (NO VIS)	Hipotecario en \$ (VIS)	Hipotecario en \$ (NO VIS)
dic-11	18.97	35.55	11.83	8.99	8.17	28.35	26.00	7.21	7.46	13.12	12.86
dic-12	18.26	32.18	11.86	8.59	8.30	30.58	25.92	8.10	7.42	12.89	12.83
dic-13	17.64	35.05	10.26	6.99	6.77	28.89	24.64	7.72	7.10	11.93	10.79
dic-14	16.74	34.47	10.65	7.77	7.36	27.49	23.44	7.52	6.21	11.82	10.92
dic-15	17.65	36.12	11.98	9.40	9.71	27.73	24.18	6.71	5.66	12.31	10.99
dic-16	19.39	37.72	14.07	11.58	11.86	31.23	26.65	7.56	6.29	12.88	12.44
ene-17	20.88	37.74	14.28	11.27	12.22	31.58	25.46	7.12	6.22	12.85	12.30

Fuente: Superintendencia Financiera, Tasas efectivas anuales - Formato 088 (Dic 2011-Ene2017)

La tabla anterior muestra las tasas valores más altos en el Microcrédito, sin embargo, esto no corresponde necesariamente con la realidad porque:

- En el caso de las tarjetas de crédito, adicional a los intereses se deben pagar otros costos de utilización y manejo que encarecen aún más el crédito como: las cuotas de manejo, las comisiones de adquirencia, tarifas interbancarias de intercambio y el plazo de pago pueden variar la tasa. Finalmente, estos cobros asociados al producto, más la tasa de interés resulta en un crédito más costoso para los clientes.
- Por otro lado, en el caso de las tasas de *Usura de los créditos de consumo y ordinario* frente a la tasa del microcrédito ha venido cerrando la brecha, en el 2016 paso de 29,52% EA a 32,99% EA frente a la de microcrédito que cerró en 36,73%EA, una diferencia de 3,75 puntos porcentuales. En el 2017 en el trimestre abril- junio esta brecha continúa cerrándose en 3,24 puntos porcentuales, la *tasa de usura de consumo y ordinaria* es de 33,5%. Veamos la siguiente tabla la evolución de las tasas de usura de la cartera de consumo y ordinario vs las de microcrédito trimestral 2016 y 2017

Tabla 4 → Tasas de interés bancario corriente de usura y Microcrédito

(Tasas Efectivas Anuales)	ene-mar 2016	abr-jun 2016	jul-sep 2016	oct-dic 2016	ene-mar 2017	abr-jun 2017
Usura Consumo y Ordinario (1.5*BC)	29.52	30.81	32.01	32.99	33.51	33.50
Microcrédito	35.42	35.42	35.42	36.73	36.73	36.73
Diferencia Puntos Porcentuales	5.90	4.61	3.41	3.75	3.22	3.24

Fuente: Superintendencia Financiera, con Histórico de Usura (2016-2017)

- Por otro lado, los préstamos extrabancarios o desintermediación financiera, son una práctica en la que una institución que no está controlada por la entidad reguladora, hace operaciones de colocación de dinero en pequeños montos, lo cual se considera un delito, pero que en el mercado informal existe y se ofrecen sin ningún tipo de garantía ni respaldo y popularmente se conocen como “agiotistas” los cuales resultan en cobros diarios, con tasas reales de interés por encima del 500% EA o mucho más altas. Por ejemplo, una persona pide un préstamo de \$1MM por un año y paga diariamente \$6,150 al final del mes pagaría \$184,500 lo que equivale a una tasa del 15% MV y de 435% EA.

A pesar de lo anterior, hay diferentes posiciones frente a esta situación, por una parte, hay quienes justifican las elevadas tasas de interés, y por otro lado, quienes las cuestionan, como en la siguiente situación:

Algunos usuarios y gestores de política argumentan que las tasas de interés cobradas por las IMF son muy elevadas, y en algunos casos las tildan de tasas de usura, y señalan que detrás de ellas se esconden muchas ineficiencias administrativas y financieras de las IMF. (...) Adicionalmente, sostienen que los costos de estas ineficiencias son traspasados a los consumidores por la capacidad que tienen las IMF para ejercer poder de mercado, dada la inelasticidad del precio de la demanda del microcrédito. Los elevados excedentes, conlleva a alejar a las IMF de su espíritu inicial, el cual es un medio para contribuir a superar la pobreza, (Pineda & Cavallo, 2010).

No obstante, las IMF sostienen que las tasas de interés son más altas porque asumen el riesgo crediticio más alto. Esto se debe a que su mercado es en gran medida las personas excluidas de las instituciones financieras tradicionales por el nivel de riesgo asociado, la no exigibilidad de garantías y los mayores costos de la colocación.

Por otro lado, al revisar las tasas de colocación del microcrédito en América Latina por las IMF son igualmente más elevadas con respecto a la banca tradicional, de acuerdo con

estadísticas del BID, las tasas cobradas en Latinoamérica se ubican en promedio en 31,39% para el período 2014, mientras que la tasa promedio de la cartera total se sitúa en 13,56% es decir que, la tasa de microcrédito está 18 puntos porcentuales por encima de la tasa activa del mercado.

Tabla 5 → Tasas de Microcreditos y cartera en países de America Latina

Países	AÑO 2013		AÑO 2014	
	Proxy Tasa Interes Microcrédito (2)	Proxy Tasa Interes Sistema Financiero (3)	Proxy Tasa Interes Microcrédito (2)	Proxy Tasa Interes Sistema Financiero (3)
Argentina	55.7	19.9	64.19	17.15
Bolivia	17.4	11.1	16.59	9.64
Brasil	19.7	11.5	23.36	27.39
Chile	11.6	19.7	12.12	8.1
Colombia	28.7	10	29.82	10.99
Costa Rica	21.3	12.3	11.9	15.19
Ecuador	18.9	10.9	18.53	NP
El Salvador	29.4	11.6	NP	NP
Guatemala	35.4	7.8	NP	13.6
Honduras	30.3	15.8	NP	20.08
México	72.6	11.8	91.9	4.25
Nicaragua	37.3	13	40.03	14.98
Panamá	19.7	7	NP	6.59
Paraguay	22.3	12.9	NP	NP
Perú	29.6	13.3	39.34	18.14
R. Dominicana	38.6	14.9	33.37	9.07
Uruguay	NP	NP	16.9	12.43
Venezuela	14.9	16.8	10.08	15.9

- (1) La tasa de interés de microcrédito se calcula a partir de los ingresos financieros para cartera de microcrédito sobre la cartera de microcrédito promedio (2013-2014) y en su defecto a partir de los ingresos financieros por cartera total o ingresos financieros, sobre cartera promedio (2013 – 2014), solo para aquellas instituciones cuya cartera de microcrédito esté alrededor o por encima del 50% de su cartera total.
- (2) La tasa de interés del sistema financiero se calcula a partir de los ingresos financieros de cartera total dividido por la cartera de crédito promedio (2013-2014) del conjunto de instituciones del sistema financiero. De no estar disponible esta información, se calcula solo en base a la información de bancos o se usa la tasa de interés promedio reportada para el sistema financiero.

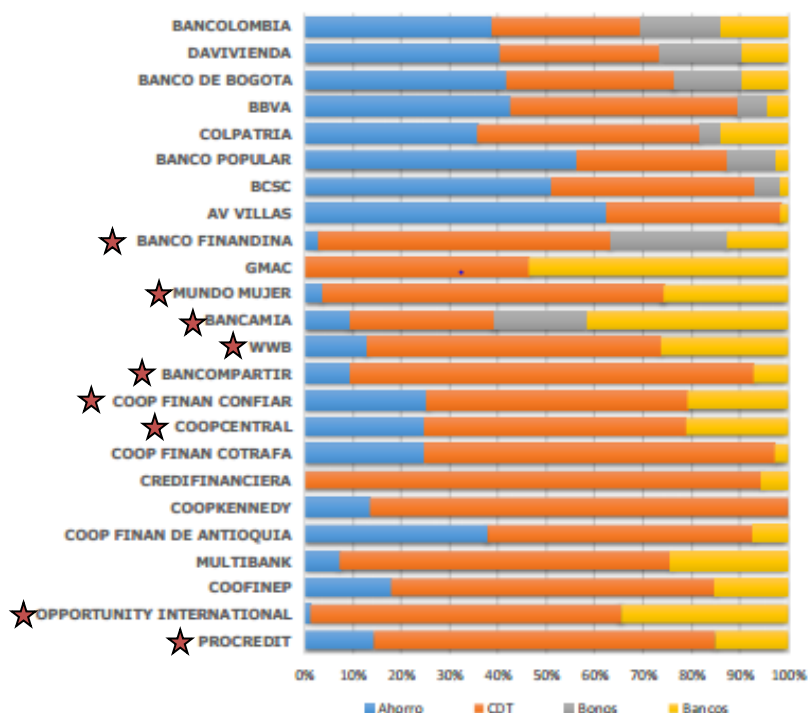
Fuente: Inclusión Financiera en América Latina y el Caribe: Datos y tendencias, Foromic 2014 - 2015

Para el caso de Colombia se sitúa 2 puntos porcentuales por debajo del promedio de la tasa de microcrédito entre la región y 3 puntos porcentuales por debajo de la tasa de colocación promedio total cartera de la región.

## 4.2 Costos de intermediación

Otro de los sobrecostos asociados es la obtención recursos para la intermediación. En el caso de las IMF es *el fondeo*, el cual se obtiene principalmente por CDT's, bonos y obligaciones financieras con Bancos, mientras que las instituciones tradicionales lo hacen principalmente por las captaciones del público, a través de los depósitos de ahorro y en menor grado por los CDT's, bonos y préstamos interbancarios. Esto es debido a las diferencias que se presentan entre los clientes de una y otra banca, ya que los clientes de las IMF, inicialmente, no tienen la suficiente capacidad de ahorro, sino que, la van obteniendo gradualmente al desarrollo de sus finanzas individuales. El siguiente gráfico muestra la estructura de fondeo (entre ahorros, CDT, bonos, obligaciones financieras) de las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia SFC.

Gráfico 11 → Estructura de Fondeo, entidades vigiladas SFC



Fuente: Bancamía S.A. Principales resultados diciembre 2016

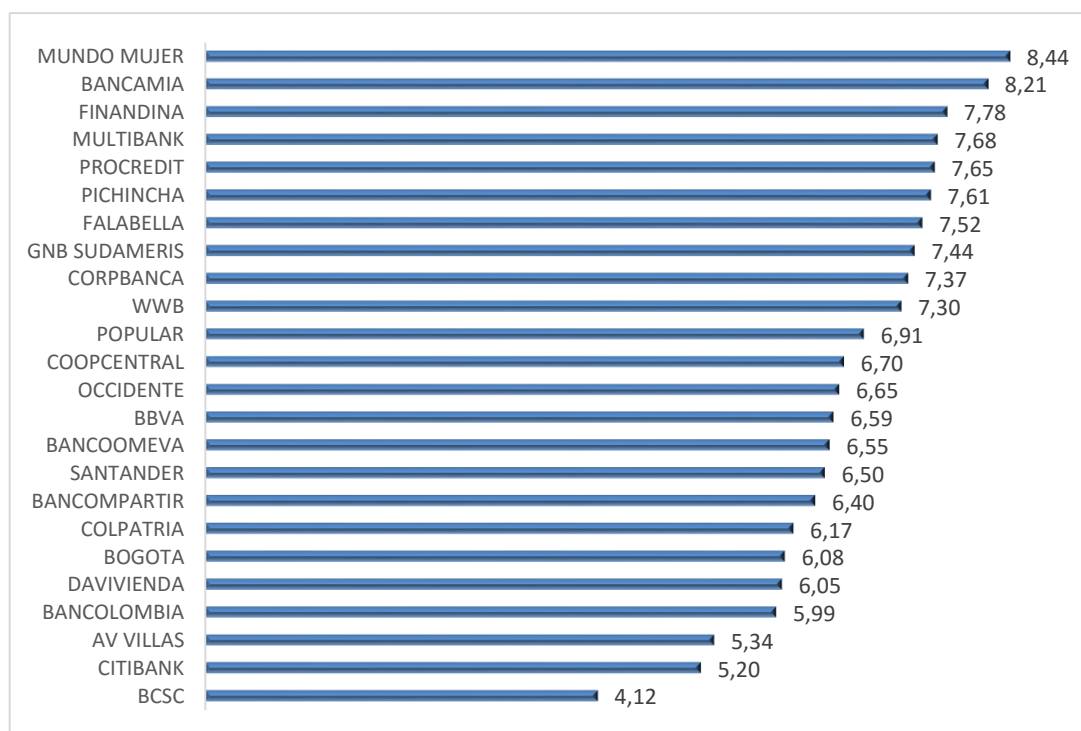
Nota: Las Instituciones Microfinancieras se encuentran indicadas con ★

Como vemos en Colombia, los Bancos tradicionales como: Bancolombia, BBVA, Davivienda, Grupo Aval, BCSC, entre otros, conservan una estructura de fondeo concentrada

en gran medida en el ahorro y como segunda fuente, los CDT`s. Mientras que, en las IMF el ahorro no es una fuente de fondeo significativa, sino concentrada en los CDT`s y obligaciones con otros bancos, como es el caso, de Bancamía, WWB, Bancompartir, Mundo Mujer, entre otros. Y solo los bancos Bancamia y Banco Finandina tienen una parte de su fondeo a través de los Bonos.

Con lo anterior, podemos identificar, como las IMF no pueden fondearse con el ahorro de sus clientes, sino que su principal la fuente constituyen los CDT`s los cuales resultan ser más costosos que para los Bancos tradicionales. De tal manera que las tasas de fondeo para las IMF son las más altas del mercado, de las cuales sobresalen Banco Mundo Mujer con 8,44%, Bancamia con 8,21% y Finandina 7,78%. En comparación con los bancos tradicionales los cuales están por debajo del 7% y hasta el 4%.

Gráfico 12 → Tasas de fondeo para las instituciones financieras en Colombia



Fuente: Bancamía S.A. Principales resultados Diciembre 2016

Las IMF tienen unos costos de intermediación más altos, en promedio de 1,4 puntos porcentuales a los de la banca, dado por las características del mercado:

- a) Situación socio-demográfica de los clientes: la informalidad, la falta de cultura financiera, la dispersión geográfica, y la carencia de historial crediticio de los usuarios, han llevado a las IMF a desarrollar nuevas técnicas para la evaluación de riesgos.
- b) Carencia de Colaterales: la no exigencia de garantías y de otro tipo de respaldos para el otorgamiento de créditos hace que las IMF estén expuestas a un riesgo mayor, lo cual implica necesidad de mayores provisiones.
- c) Economías de escala: se argumenta que la carencia de economías de escala o ámbito en las IMF incrementa sus costos de intermediación, en particular en lo que se refiere a supervisión, monitoreo y cobranzas de los créditos. Las necesidades de infraestructura, de personal, de equipos y software son mayores en créditos pequeños que al administrar créditos grandes.

### **4.3 Costos administrativos**

El modelo de *Banca Relacional* de las instituciones microfinancieras demanda costos adicionales en cuanto a:

- a) El uso intensivo de mano de obra para el manejo y análisis de riesgo de la colocación de créditos. González & Villafani dicen que es una de las principales ventajas de la industria porque explica su buen desempeño y conocimiento de los clientes, pero también su principal desventaja, dado que implica una elevada inversión para la formación y el desarrollo del personal (2007).
- b) Demanda sobrecostos para mantener al personal formado, ya que en la industria existe una elevada rotación de personal (Pineda & Cavallo, 2010).
- c) Otros servicios complementarios al microcrédito. La entrega de un préstamo suele ir acompañada de la entrega de servicios adicionales.



#### 4.4 Costos asociados a la regulación

La regulación del sistema financiero tiene las mismas exigencias para todos los establecimientos de crédito, en este contexto a las IMF requieren un mayor esfuerzo para cumplir con la regulación frente a la banca tradicionales.

- a) Las IMF deben buscar financiamiento en el sistema financiero que redunde en mayores costos porque no tienen ningún beneficio legal por cumplir un objetivo social. “Cuando los costos de intermediación son altos hay problemas en la amplitud, profundidad, variedad, calidad y permanencia con que pueden prestar sus servicios” (Navajas, Navarrete, Simbaqueba, Cuevas, & Salamanca, 2006).
- b) La dependencia de inversionistas privados incrementa la vulnerabilidad y por tanto los costos de las IMF ante eventuales variaciones del tipo de interés, cambios en el riesgo país, movimientos en el tipo de cambio.
- c) Adecuarse a la regulación trae mayores costos para adecuar equipos, software, personal especializado para garantizar el cumplimiento de las normas y dictámenes de los reguladores, ya que al estar dentro del Sistema Financiera tiene las mismas exigencias que el tradicional.

Teniendo en cuenta las diferencias presentadas anteriormente, analizaremos los resultados financieros de las IMF en Colombia a través de indicadores que nos permite comparar los resultados frente a la banca tradicional en:

- La eficiencia de los costos de operación: El aumentar en la eficiencia de la intermediación financiera se convierte en la reducción de los costos de fondeo, financieros, y transaccionales, entre mayor sea la suma de estas tres brechas menos eficiente será el sistema.

- i) Los costos financieros de los intermedios y constituye el margen de intermediación (incluye los costos de movilizar los fondos, y los costos de prestar, así como las utilidades del intermediario)
  - ii) Los costos transaccionales en que los deudores incurren (ingresos para las IMF)
  - iii) Los costos de transacciones en que los depositantes incurren (separa los costos financieros del intermedio de los rendimientos netos de los ahorros)
- Estabilidad y sostenibilidad: que significa la posibilidad de cumplir plenamente con la misión de la Institución, dada su capacidad para ofrecer sus servicios a largo plazo.
  - Cobertura: significa que a través del número de clientes atendidos las microfinanzas tendrán un mayor impacto en población objetivo.

Es importante reconocer que las microfinanzas hacen parte de una solución a un problema social y trabajan por la inclusión financiera de personas, y es al interior de las entidades donde podemos identificar y medir si realmente a los resultados financieros los acompañan también los resultados sociales.

## 5 INDICADORES FINANCIEROS: BANCA TRADICIONAL VS IMF

Con el objetivo de revisar la sostenibilidad, impacto y eficiencia de las instituciones Microfinancieras en el sector es importante analizar esta relación por medio de los indicadores financieros.

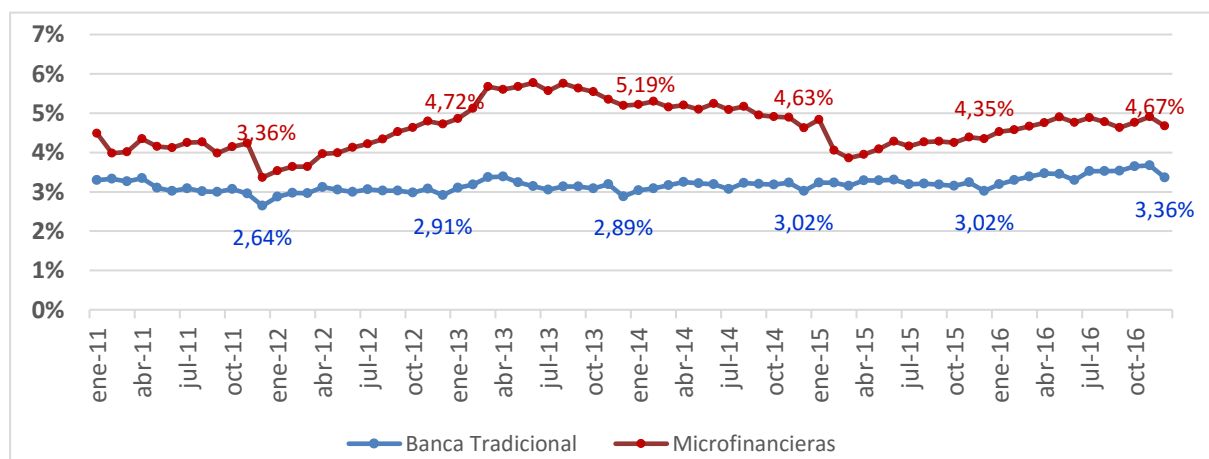
### 5.1 Indicadores de calidad de cartera

A continuación, revisaremos el comportamiento de la calidad de la cartera entre las IMF y los Bancos Tradicionales:

#### 5.1.1 Calidad de la cartera

Este indicador muestra la porción de la cartera que está contaminada por atrasos y por tanto en riesgo de no ser repagada. En la siguiente gráfica vamos a mirar la evolución de la calidad de la cartera de los bancos tradicionales y las IMF en el periodo comprendido de 2011-2016

Gráfico 13 → Calidad de la cartera bancos tradicionales vs IMF



Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

Con respecto a este indicador podemos observar en la gráfica al comparar el comportamiento de los bancos tradicionales vs. Las IMF por el periodo de estudio analizado (2011 – 2016), que el indicador ha sido menor para la banca tradicional, cuyo índice ha oscilado entre un mínimo de 2,64%, un promedio de 3,18% y un máximo de 3,67%, y a lo

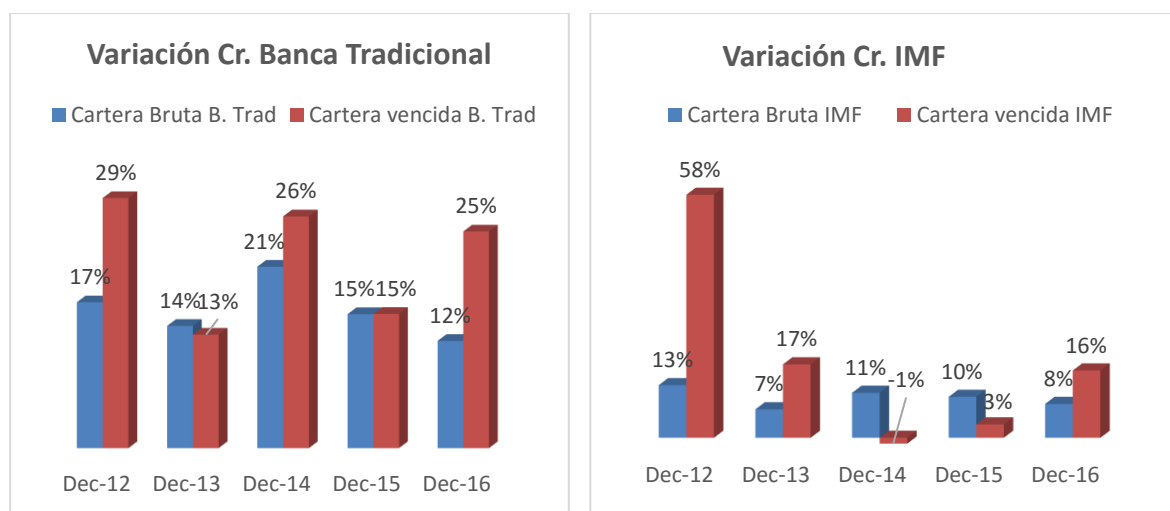
largo del período de estudio no se ha visto fuertemente impactado, por lo contrario muestra una tendencia constante, con un ligero incremento a partir del año 2014 al 2016, al cierre de 2011 la calidad de cartera cerró en 2,64%, y ha venido incrementándose ligeramente, en 2012 cerró en 2,91%, en 2013 en 2,89%, en 2014 en 3,02%, en 2015 se mantuvo constante en 3,02% y 2016 cerró en 3,36%, incremento que año a año del periodo de estudio no ha superado el 0,35% de crecimiento.

Con respecto al comportamiento del indicador para las IMF, en general estuvo muy por encima de la banca tradicional, confirmando que efectivamente tienen mucho más riesgo las operaciones de préstamos de cartera realizadas por las IMF, su indicador ha oscilado en un mínimo de 3,36%, un promedio de 4,63% y un máximo de 5,77%. Y su comportamiento ha sido variable, al cierre de 2011 la calidad de cartera cerró en 3,36%, y se fue incrementando, en 2012 cerró en 4,72%, en 2013 en 5,19%, en 2014 tuvo un ligero descenso ubicándose en 4,63%, en 2015 siguió descendiendo a 4,35% y 2016 cerró en 3,36%.

### 5.1.2 Cartera vencida

En el siguiente gráfico observaremos la variación del crecimiento de la cartera de crédito bruta y el comportamiento de la cartera vencida año a año:

Gráfico 14 → Crecimiento de la cartera bruta y vencida en bancos tradicionales y IMF



Fuente: Elaboración con información de Estados Financieros publicados por SuperFinanciera, 2011 – 2016.

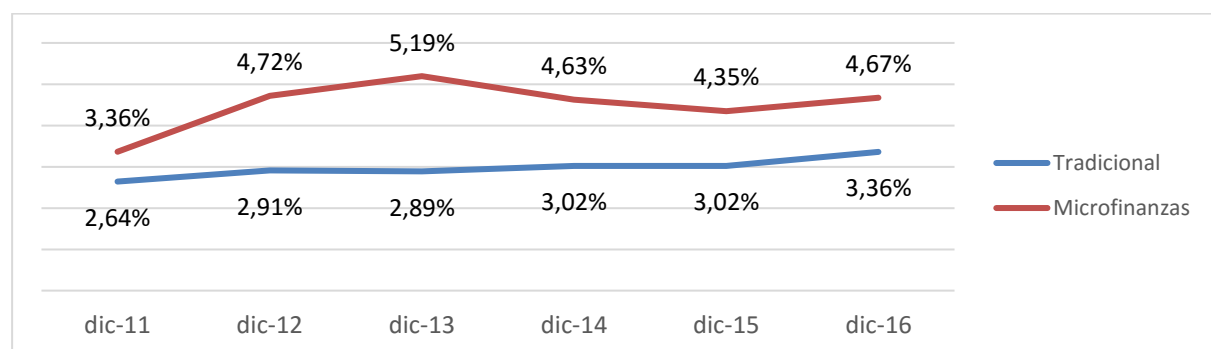
En el gráfico anterior observamos que el crecimiento de la cartera para los bancos tradicionales fue en promedio del 16% y la cartera vencida fue en promedio del 22%, además el crecimiento de la cartera vencida estuvo 6 puntos porcentuales por encima del crecimiento total de la cartera. Mientras que el comportamiento de las IMF fue opuesto, el promedio del crecimiento de la cartera fue de 10% y de la cartera vencida fue de 19% lo que significó una diferencia de 9 puntos porcentuales sobre el total, aunque la cartera bruta decreció a lo largo del periodo de estudio, la cartera vencida fue en los primeros años fue superior, en los años 2014 y 2015 logró un decrecimiento bastante significativo lo cual fue muy bueno, pero en 2016 volvió a subir aunque no alcanzó los niveles de los primeros años.

A continuación, vamos a analizar la cartera vencida de las IMF y de los bancos tradicionales por temporalidad:

- *Calidad de Cartera PAR 30:*

El promedio del PAR 30 para los bancos osciló en 2,97% y para las IMF en 4,49%. En general el comportamiento de la cartera mayor a 30 días, para los bancos tradicionales en el año 2011 se ubicó en 2,64%, y al 2016 en 3,36% hay una variación neta de 36pbs. Mientras que las IMF inició con un indicador bajo de 3,36%, y se fue aumentando hasta llegar a su pico más alto de 5,19% en 2013. A partir del siguiente año inicio un descenso paulatino, pero no ha podido regresar a los niveles con los que iniciamos este estudio. Veamos:

Gráfico 15 → Calidad de la cartera PAR 30



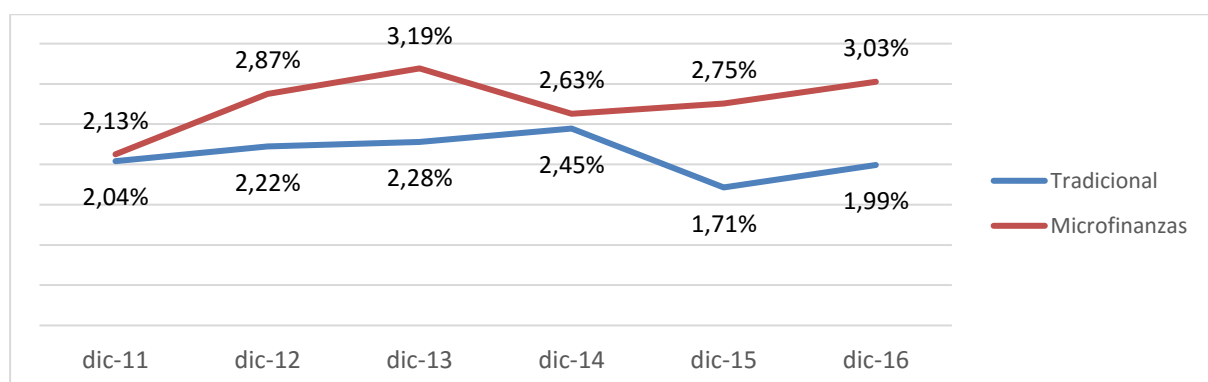
Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

- *Calidad de Cartera PAR 90:*

Ahora vamos a analizar el comportamiento de la calidad de cartera mayor a 90 días (PAR 90). Este indicador, entre 2011 y 2016 para los bancos tradicionales fue ligeramente inferior que el PAR 30, también ocurrió lo mismo con respecto a las IMF. Por otro lado, para las IMF el PAR 90 fue más bajo que el PAR 30, lo que quiere decir que hubo mayor concentración en la cartera vencida en un rango entre 30 y 90 días que más de 90 días.

El promedio del PAR 90 para los bancos osciló en 2,11% y para las IMF en 2,77% el cual logró una disminución importante en su cartera vencida. En el periodo de estudio, para los bancos y las IMF inició con un indicador de 2,04% y 2,13% respectivamente. El pico más alto para las IMF fue de 3,19% en año 2013 y para los bancos de 2,45% en el 2014. Sin embargo, en los siguientes años tuvo un descenso y en el 2015 fue de 1,71% para los bancos y 2,75% para las IMF. En el año 2016 con un ligero crecimiento situado para los bancos en 1,99% y las IMF en 3,03%. Veamos la siguiente gráfica:

Gráfico 16 → Calidad de cartera PAR 90



Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011–2016.

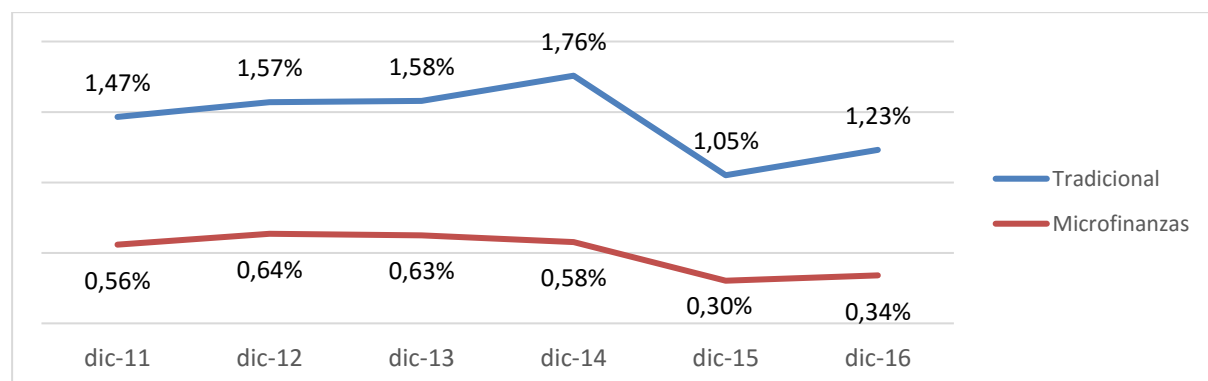
- *Calidad de Cartera PAR 180:*

En ambas bancas, tradicional y las IMF, los indicadores de la calidad de la cartera mayor a 180 días (PAR 180) fueron inferiores a los anteriores rangos de mora. El nivel promedio para

los bancos es de 1,44% y para las IMF es de 0,51%. En este rango las IMF se posicionaron con un mejor indicador de calidad de cartera que los Bancos.

El comportamiento del PAR 180 en el año 2011 para los Bancos fue de 1,47% y para las IMF fue de 0,56% el cual fue aumentando en el tiempo 8pbs. En el año 2014 alcanzó el pico más alto para los bancos ubicándose en 1,76%, mientras que para las IMF empezó a disminuir y alcanzó su pico más bajo en 2015 con un indicador de 0,30%. En 2016 el indicador tuvo un aumento de 18pbs la banca tradicional y 4 pbs las IMF. Veamos la gráfica:

Gráfico 17 → Calidad de cartera PAR 180



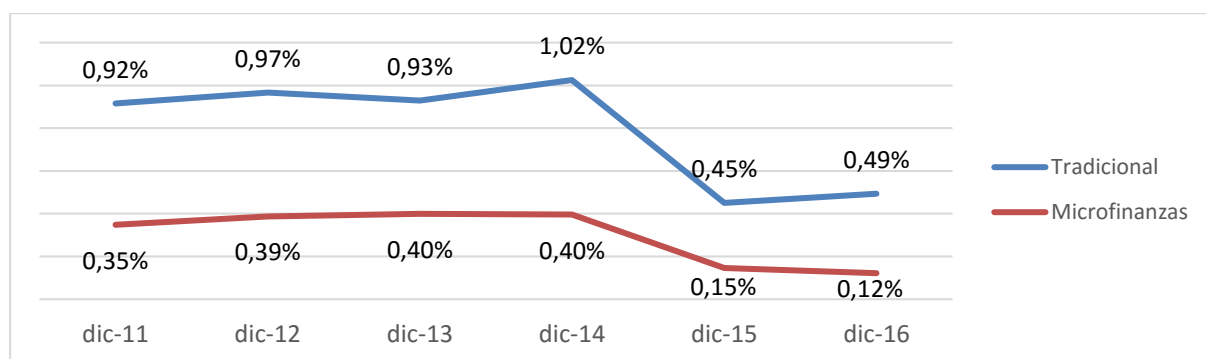
Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

- *Calidad de Cartera PAR 360:*

La calidad de cartera en el rango mayor a 360 días fue menor en comparación con los anteriores. El promedio para los bancos fue de 0,80% y para las IMF fue de 0,30%. El anterior resultado está influenciado por los castigos que veremos más adelante.

En el periodo de estudio el indicador para los bancos fue de 0,92% y las IMF de 0,35%, luego creció 10pbs y 5pbs respectivamente en el año 2014. El pico más alto para los bancos tradicionales y las IMF fue de 1,02% y 0,40%. En el año 2015 el indicador decreció en 25pbs las IMF y en 0,57 pbs la banca tradicional. La siguiente grafica muestra el comportamiento:

Gráfico 18 → Calidad de cartera PAR 360



Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

En conclusión, es mucho más deseable tener un indicador de calidad bajo, sobre todo en los rangos de mora más antiguos como lo son superiores a 90 días, porque disminuye la probabilidad de no recuperar la cartera. Para el caso de las IMF, se espera que su rotación sea alta, y lo deseable es no tener cartera en rangos de mora altos ya que esto genera un mayor impacto y coloca en riesgo el capital de trabajo.

#### *La cartera y el contexto macroeconómico*

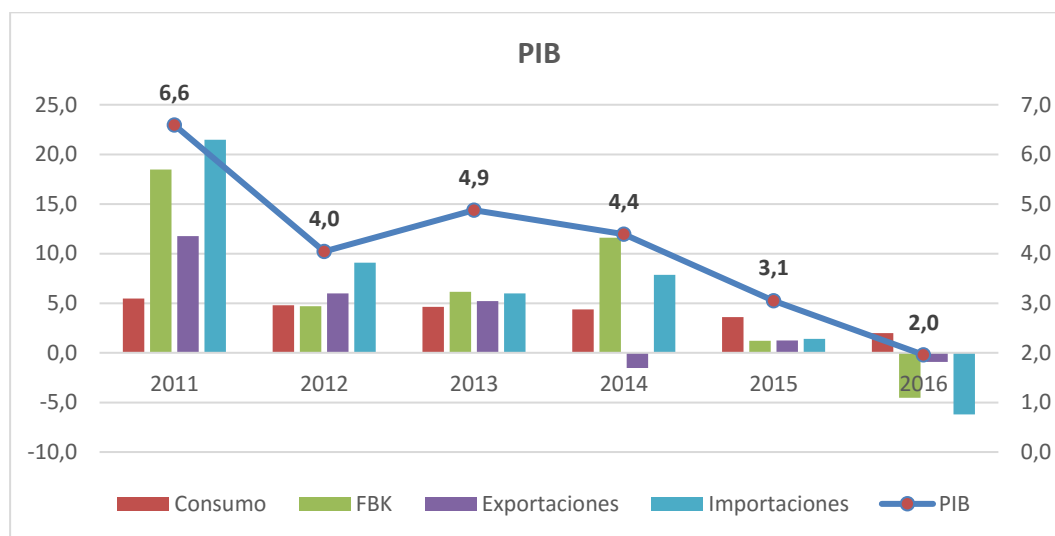
A continuación, vamos a analizar el comportamiento de la cartera de crédito y su relación con el crecimiento de la economía del país y en América Latina.

En Colombia el crecimiento de la economía en el año 2011, fue de 6,6%, el más alto del periodo de estudio. Esto se originó en gran parte por: la bonanza petrolera, la balanza comercial positiva, mayor inversión en el país y estabilidad de los indicadores macro. En los años siguientes, la renta del petróleo disminuyó lo que llevó a una notable desaceleración de la economía, causada por factores externos como: la desaceleración de la actividad productiva de la economía en China, el descenso en la demanda de las materias primas, una frágil recuperación de las economías desarrolladas, la volatilidad de los mercados financieros asociados a la política monetaria en Estados Unidos, etc. También el país fue impactado por



factores internos como: el Fenómeno del Niño y de la Niña, la reforma tributaria como consecuencia de la caída de los ingresos de la nación. Todo lo anterior tuvo un efecto negativo en los componentes del PIB y, por ende, en la desaceleración de la economía Colombia. El siguiente cuadro nos muestra el comportamiento del PIB y los elementos que lo componen:

Gráfico 19 → Comportamiento del PIB en Colombia

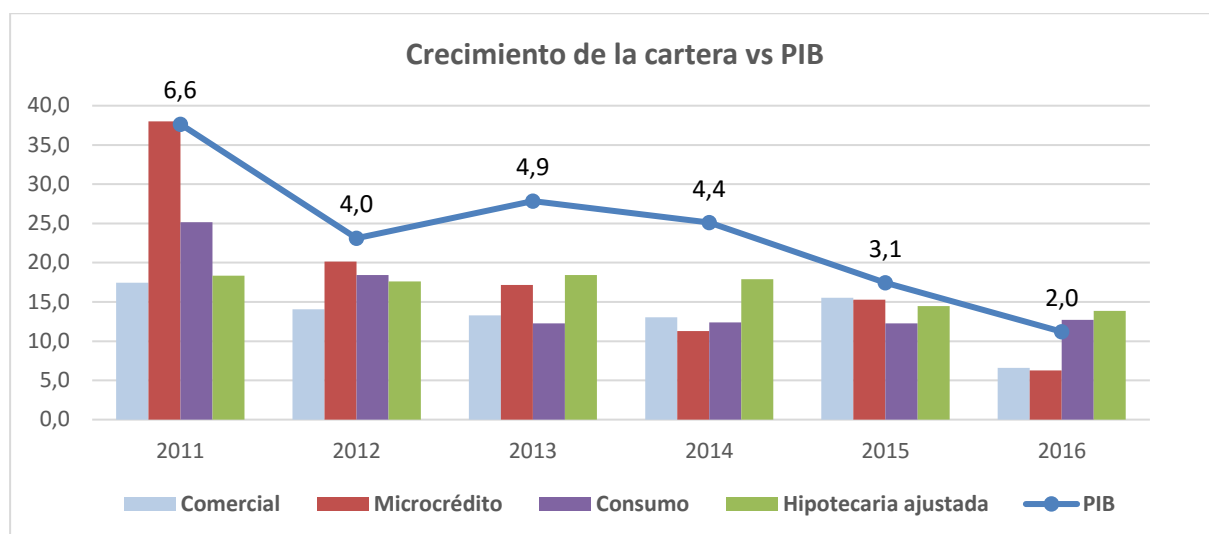


Fuente: Boletín de Indicadores económicos, Banco de la república, 2017.

El anterior comportamiento de la economía ha traído riesgos para la banca colombiana, que requieren monitoreo, ya que también influyen sobre la dinámica de la banca. La desaceleración de la actividad productiva tiene un efecto negativo sobre el mercado laboral y hace que se eleven los niveles de impago del sistema.

Ahora, vamos a analizar el comportamiento de cartera (por modalidades) y el PIB, se observa que conforme la economía se fue desacelerando también la cartera tuvo un decrecimiento en todas las modalidades. Veamos la siguiente gráfica:

Gráfico 20 → Crecimiento de la cartera de crédito y PIB

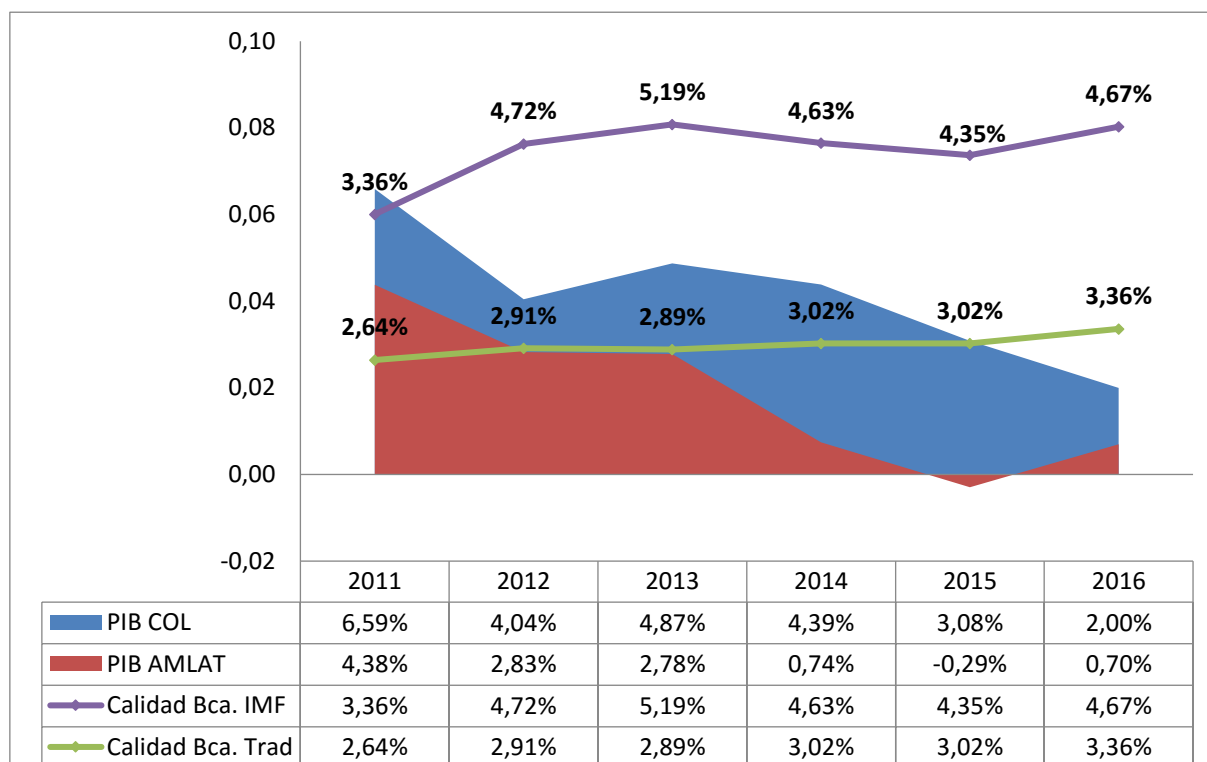


Fuente: Boletín de Indicadores económicos, Banco de la república, 2017.

La modalidad Comercial decreció en 2011, 2012 y 2013, en 2014 tuvo un leve descenso, y presentó un crecimiento en 2015, pero en 2016 tuvo una caída bastante notoria y la más baja del periodo. La modalidad de microcrédito se observa un crecimiento negativo. La modalidad de consumo, si bien, tuvo una caída muy notoria del 2011 y 2012, en el 2013 logra sostener un crecimiento hasta el 2016, con lo cual se observa, que fue la modalidad que menos decreció. La modalidad de cartera de crédito hipotecario, presentó altibajos en el periodo de estudio, ya que en el 2012 presentó una leve caída con respecto al 2011, pero en 2013 logra recuperarse, en los años 2014 a 2016 siguió decreciendo levemente, y tuvo un movimiento contrario a la economía. Finalmente se concluye que: mientras el PIB tiene un crecimiento negativo, el crecimiento de la cartera de crédito hipotecario y de consumo crecieron, en caso contrario, la cartera comercial y de microcrédito crecen negativamente al igual que la economía.

Ahora vamos a analizar el comportamiento entre el PIB de Colombia y América Latina vs. la calidad de la cartera de la banca en Colombia Veamos:

Gráfico 21 → Calidad de cartera vs PIB Colombia y America Latina



Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

De acuerdo con la gráfica observamos que, el comportamiento entre el PIB vs. la calidad de la cartera, no guardan una relación de causalidad entre el periodo de análisis. Por un lado la economía ha venido decreciendo, inicio con unos niveles muy altos ubicando un crecimiento en 2011 para Colombia de 6,59% y para Latinoamérica de 4,38%, por otro lado, la calidad de la cartera, inicio en 2011 con unos niveles muy bajos para los bancos tradicionales de 2,64% y para las IMF de 3,36%, que es el más bajo en el periodo de estudio y teniendo la relación inversa esperada, mientras que en el resto del periodo de estudio se observó un decrecimiento constante en la economía colombiana y de toda América Latina.

### 5.1.3 Castigos

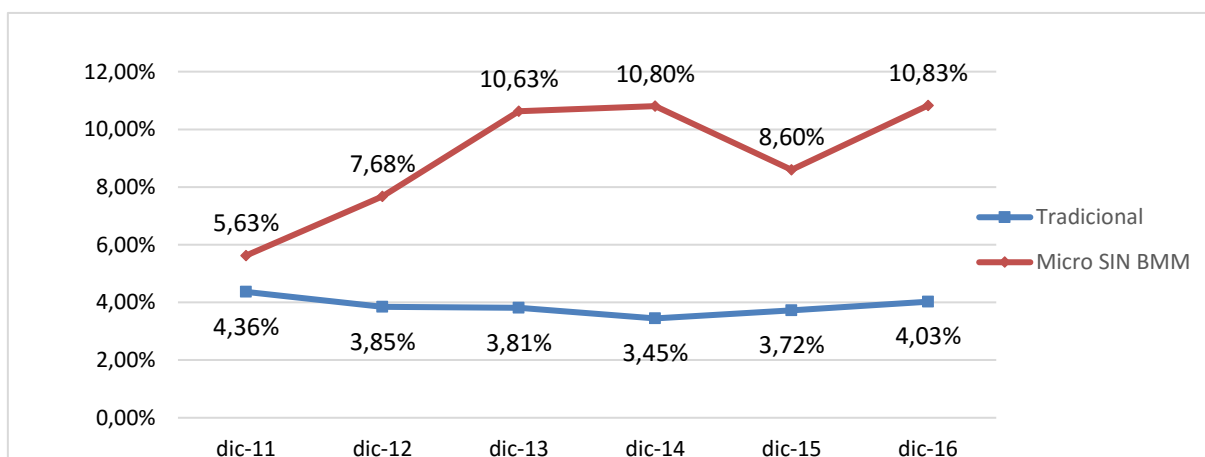
Este indicador muestra el porcentaje de los préstamos que la Institución ha retirado de sus libros contables debido a fuerte duda en su recuperación, a menos que la reserva de

provisiones sea insuficiente, esta transacción no afectará el total de activos, cartera neta, ni gastos. Sin embargo, no extingue el derecho a su recuperación ni la obligación de repago del cliente (MicroRate Incorporated, 2016).

En la cartera de microcrédito se hace reserva del 100% a los 90 o 120 días de mora a diferencia de las otras modalidades de crédito como consumo y comercial las cuales se hacen más tarde. Cuando se tiene una reserva superior al 100% las entidades tienen políticas de castigos de cartera y una buena práctica es castigar los créditos que no tienen muy baja probabilidad de recuperación.

Un indicador alto de castigos indica un mal estándar en el origen del microcrédito y por consiguiente es una pérdida que va contra la eficiencia de las IMF.

Gráfico 22 → Castigos a diciembre



Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

El ratio de castigos para los Bancos fue inferior al ratio de las IMF, su índice osciló entre un mínimo de 3,45%, un promedio de 3,87% y un máximo de 4,36%. Su comportamiento en el periodo de estudio inició en 2011 con un indicador de 4,36% y fue descendiendo paulatinamente en el periodo observado hasta 2015 donde volvió a aumentar hasta cerrar en 2016 con un indicador de 4,03%.

Las IMF presentaron un ratio de castigos mucho más alto que los bancos, con lo cual se puede observar que al tener una calidad de cartera más alta que los bancos, es decir que su cartera vencida es más alta, hubo mayor probabilidad de deterioro de la cartera, y así mismo hizo que sus niveles de castigo fueran mucho más altos. El indicador promedio para las IMF se ubicó en 6,54%.

El indicador para las IMF inició en 2011 con 4,84%, a partir del cual creció hasta alcanzando su pico más alto en 2013 con un indicador de 7,64%, a partir de esa fecha disminuyó hasta llegar su punto más bajo en 2015 con un indicador de 6,05% al año siguiente continuó aumentando.

#### 5.1.4 Gastos de Provisiones

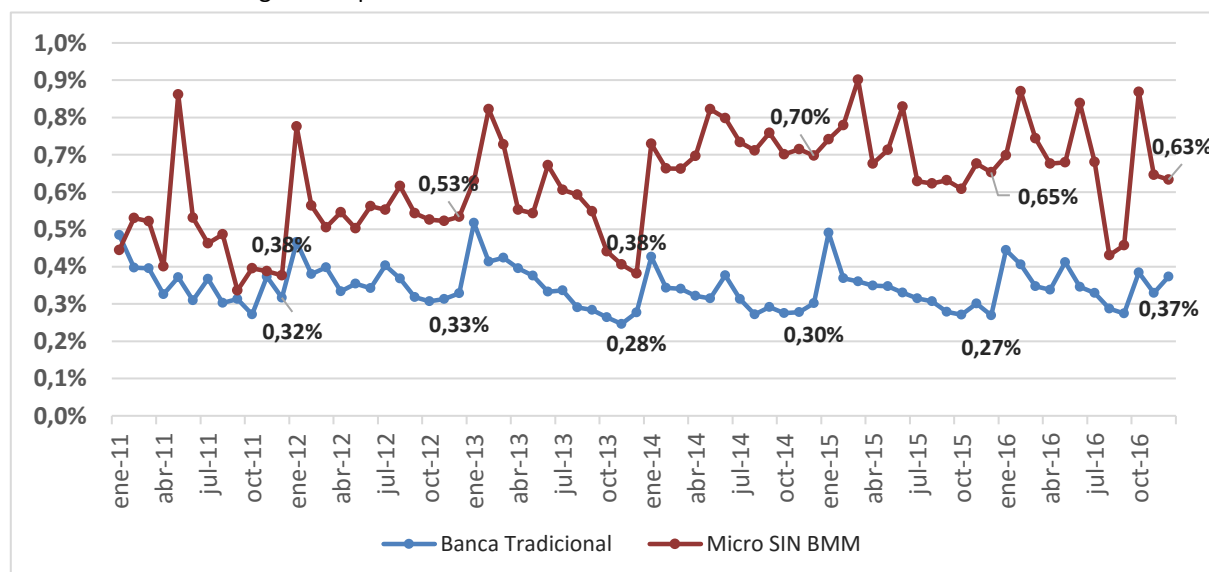
Este indicador mide el gasto incurrido por la institución para anticipar potenciales pérdidas de créditos (MicroRate Incorporated, 2016). En Colombia la Superintendencia Financiera (SFC), es el organismo que establece los modelos de provisión internos para estimación de pérdidas esperadas establecidos en el Anexo I del capítulo II de la Circular Básica Contable y Financiera 100 de 1995 expedida por el regulador; o en su defecto usar modelos de referencia desarrollados por las entidades financieras los cuales deben ser sometidos a su consideración y aprobación.

Los modelos propuestos por la SFC, establecen en su mayoría, uno por cada modalidad de cartera. Las provisiones se estiman por dos métodos: una provisión general equivalente al 1% de la cartera de microcrédito y por provisión individual, en donde el regulador establece unos porcentajes de acuerdo a la calificación del crédito los cuales se aplican a cada deudor sobre el saldo pendiente de pago, aplicando también una evaluación del componente individual procíclico y contracíclico, además pueden constituir provisiones adicionales de acuerdo al riesgo.

A diferencia de las demás modalidades de crédito (consumo, comercial, etc.) que si tienen modelos estadísticos para determinar las provisiones por posibles pérdidas esperadas, tal como lo recomiendan las nuevas normas de Basilea. En microcrédito el regulador no ha establecido un modelo de referencia, lo cual no es bueno ni prudente para la industria.

Al analizar el comportamiento del gasto de provisión en relación a la cartera bruta en el período de estudio (2011 – 2016), nos muestran que las IMF han tenido indicadores mucho más altos que los bancos tradicionales, y es que requieren políticas más estrictas que los bancos tradicionales ya que los microcréditos en su mayoría tienen fuertes limitaciones de cubrimiento con garantías, adicionalmente que los gastos de provisión son proporcionales al perfil de riesgo del prestatario, y para el caso de las entidades vigiladas objeto de este estudio. Veamos la siguiente gráfica para ilustrar los resultados:

Gráfico 23 → Serie de gasto de provisiones



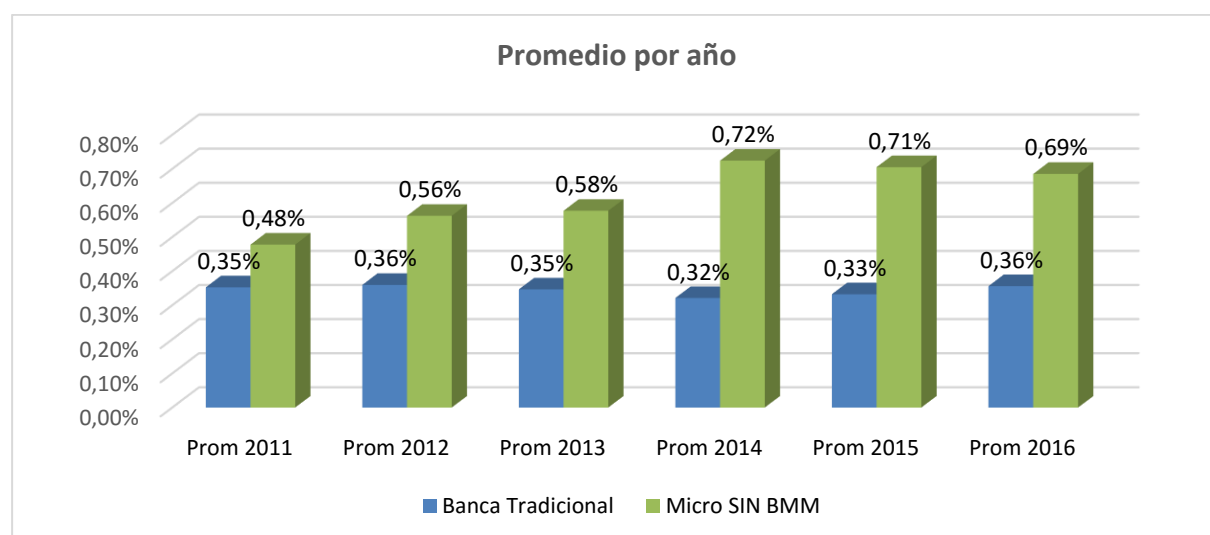
Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

Para los bancos tradicionales el indicador mínimo estuvo ubicado en 0,25% en el año 2013, un promedio de 0,34% en todo el periodo de estudio y un máximo de 0,52% presentado en enero de 2013, su tendencia presentó un pico al alza al inicio de cada año posteriormente

en el transcurso del año propendió a la baja. Para las IMF el indicador mínimo estuvo ubicado en 0,34% en el año 2011, un promedio de 0,62% en todo el periodo de estudio y un máximo de 0,90% presentado en febrero de 2015, su tendencia presentó un pico al alza al inicio de cada año posteriormente en el transcurso del año propendió a la baja. En conclusión, para ambas instituciones se observa un comportamiento muy variable entre 0,43% y 0,90%, para las IMF.

A continuación, podemos observar el gasto de provisiones promedio por año para los establecimientos de crédito y para las instituciones de microcrédito.

Gráfico 24 → Gasto de provisiones promedio año

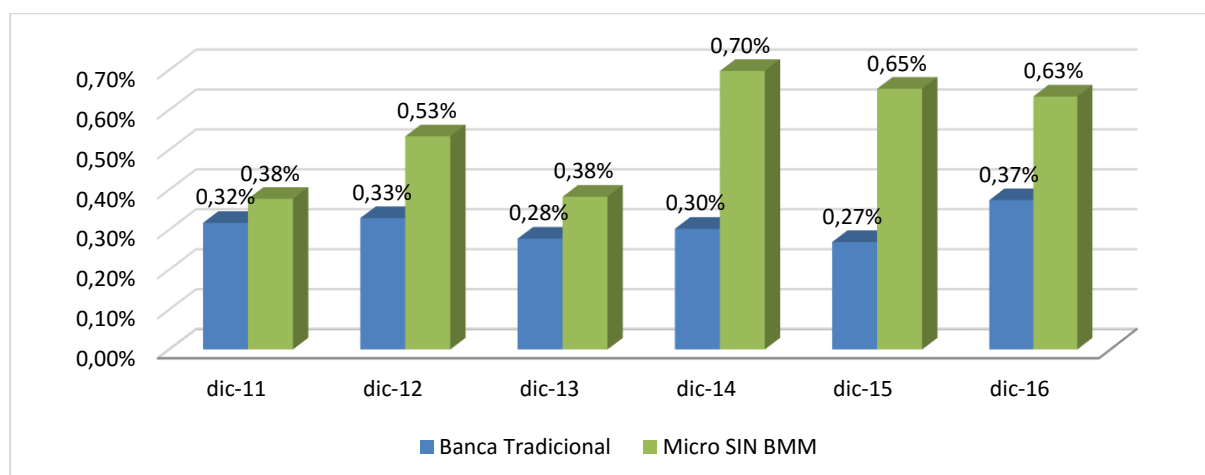


Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

Según la gráfica podemos observar que a partir del año 2014 tuvo un crecimiento considerable pasando de 0,58% a 0,72% se mantuvo en el 2016 con 2pbs por debajo. En comparación con la banca tradicional la cual se ha mantenido en promedio de 0,34%. Al revisar los el gasto en diciembre de los años 2011 a 2016 tenemos resultados similares.

Veamos:

Gráfico 25 → Gasto de provisiones a diciembre



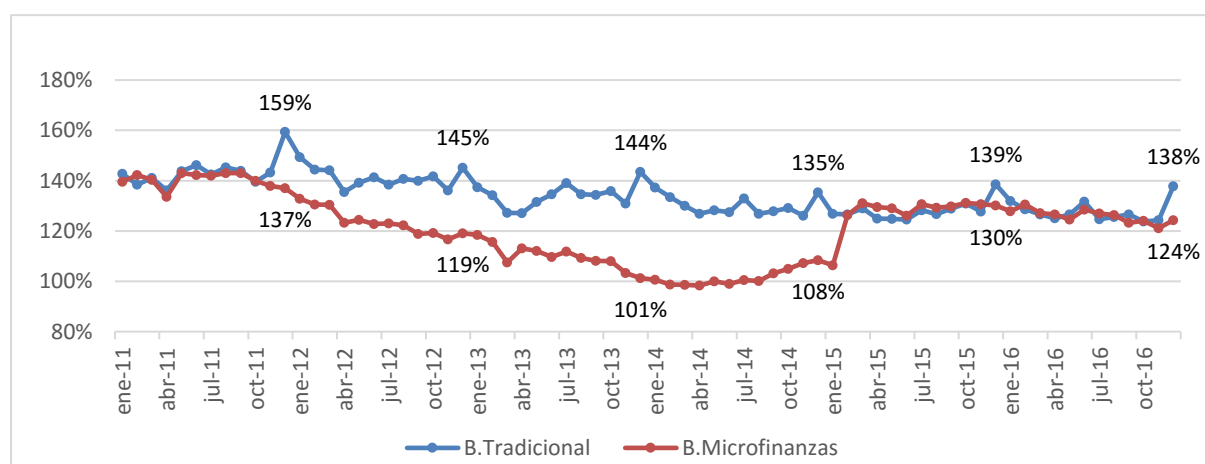
Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

El promedio de los bancos tradicionales de 2016 fue de 0,37% el cual es el más alto en los últimos 6 años. Para el caso de las IMF este resultado baja con respecto al 2014 en 7pbs.

### 5.1.5 Ratio de Cobertura de Riesgo

Este indicador se calculó con las provisiones acumuladas de la cartera (activo) sobre la cartera en mora mayor a 30 días, con el cual se busca validar qué tan cubiertas estaban las entidades para enfrentar escenarios pesimistas, como la desaceleración de la economía. Veamos la siguiente gráfica con los resultados:

Gráfico 26 → Indicador de cobertura de cartera vencida



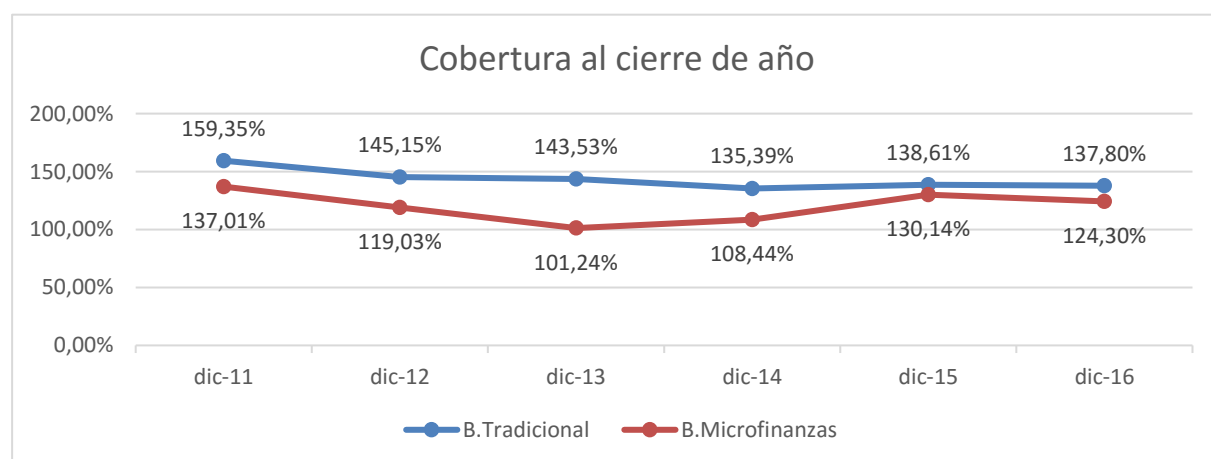
Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.



La tendencia de la gráfica nos muestra que el cubrimiento de tanto de los bancos como las IMF, han estado por encima del 100% de cobertura. Normalmente un nivel mayor al 100%, y cualquier cifra mayor se considera una práctica fuerte, conservadora y de prudencia para enfrentar futuras bajas en la economía o adelantarse a una desmejora en el desempeño de la cartera.

Y aunque los bancos tradicionales exigen el cubrimiento de sus préstamos con garantías reales, lo cual en la teoría, debería ocasionar un menor porcentaje de cobertura, no necesariamente superiores al 100%, encontramos que en los bancos hacen coberturas mayor a lo esperado. El indicador oscila entre un mínimo de 123,78%, un máximo de 159,35% y un promedio de 134,18%; se observa lo contrario con las IMF, donde esperaríamos encontrar unos indicadores más altos que los Bancos, no fue el comportamiento constante en el periodo de estudio, ya que su indicador mínimo fue de 98,32%, un máximo de 143,02% y un promedio de 121,47%. En los diciembres de cada año, se comportó como lo muestra la gráfica:

Gráfico 27 → Cobertura de cartera vencida a diciembre

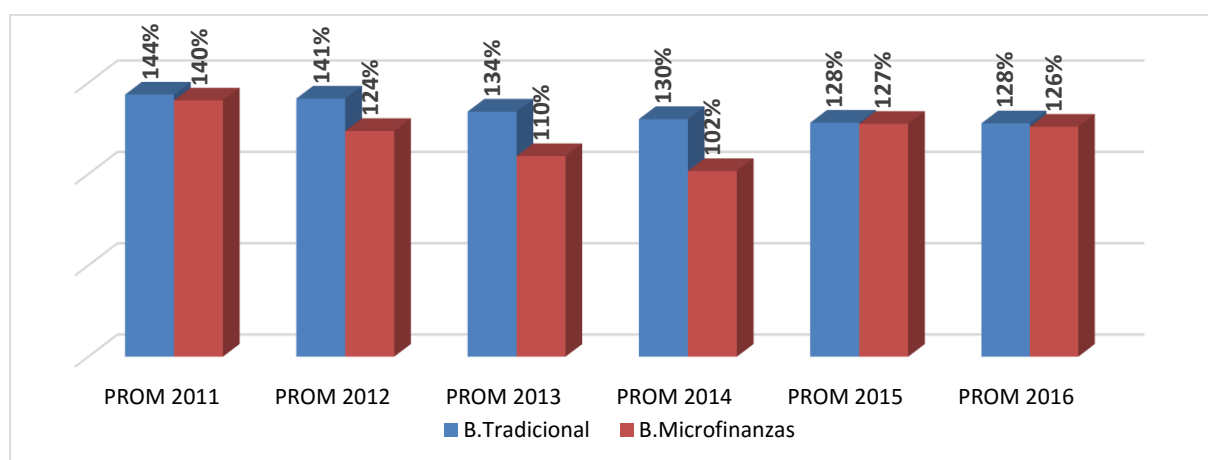


Fuente: Elaboración con información de Estados Financieros publicados por SuperFinanciera, 2011 – 2016.

En la gráfica se puede observar que las IMF mantuvieron unos indicadores cercanos a los bancos, pero del 2011 al 2014 el indicador fue inferior y se fueron alejando de los bancos, a partir del año 2015 en adelante vuelven a acercarse a los bancos.

A continuación, mostramos el comportamiento promedio de cada uno de los años objeto de estudio:

Gráfico 28 → Promedio anual de cobertura de cartera



Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

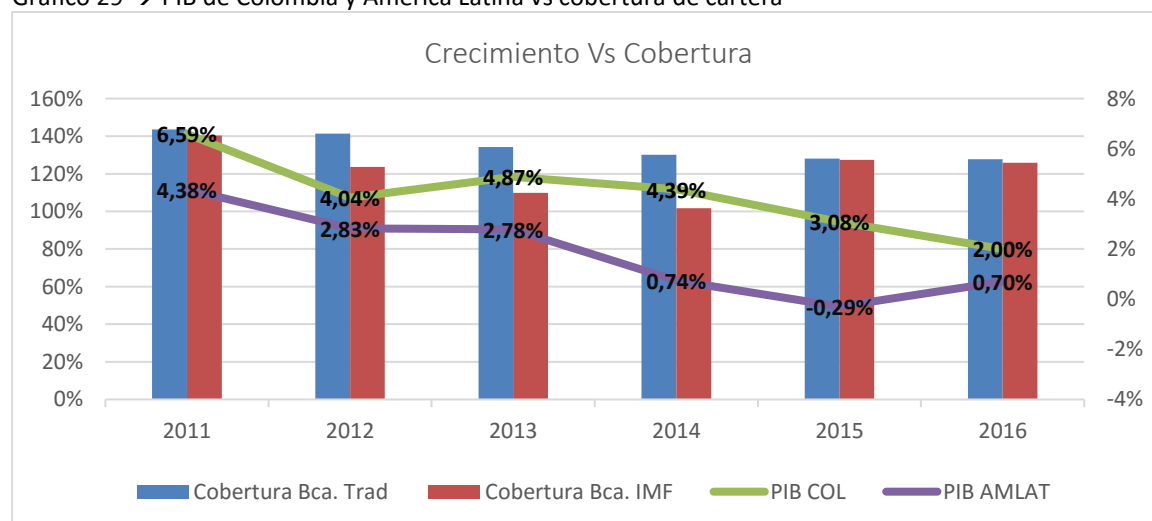
En la anterior gráfica, podemos observar que el comportamiento promedio de los años 2011, 2015 y 2016, fue muy pareja entre ambas instituciones, pero en los años 2012 al 2014, el comportamiento denotó una diferencia más amplia entre las dos. El indicador promedio mínimo en el periodo de estudio para los bancos fue 127,76%, un máximo de 143,53% y para las IMF el indicador promedio mínimo fue de 101,65% y un máximo de 140,30%

Otro punto importante de estudio fue ver la influencia que tienen las firmas calificadoras sobre este indicador, ya que al ser instituciones vigiladas inscritas ante el RNVE, una de las obligaciones que tienen que cumplir es contar con una calificación de riesgos, el cual les permita salir a tranzar en el mercado, ya que es como su carta de presentación ante probables inversionistas.

Según la Superintendencia Financiera (2017), en Colombia existen 3 firmas calificadoras de valores o riesgos, inscritas en el Registro Nacional de Agentes del Mercado de valores, las cuales cuentan con metodologías establecidas para calificar a las entidades financieras, dentro de las cuales, tienen gran importancia los resultados de los indicadores de calidad de la cartera y la cobertura, lo cual, es perjudicial para las IMF, ya que les obliga a mantener provisiones altas para poder estar a los niveles de la Industria y es que, según las metodologías establecidas en la mayoría de estas firmas, la evaluación de la calificación se hace con los mismos estándares para todas las institución financiera, lo que es un reto y una gran exigencia para las IMF, ya que no cuentan con el mismo músculo financiero para competir con los grandes bancos. De las 3 firmas en Colombia, encontramos que solo una de ellas posee una metodología específica para entidades microfinancieras y diferenciada de las demás instituciones financieras.

A continuación, estudiaremos el comportamiento del ratio de cobertura promedio por los años de estudio Vs el crecimiento del PIB.

Gráfico 29 → PIB de Colombia y America Latina vs cobertura de cartera



Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

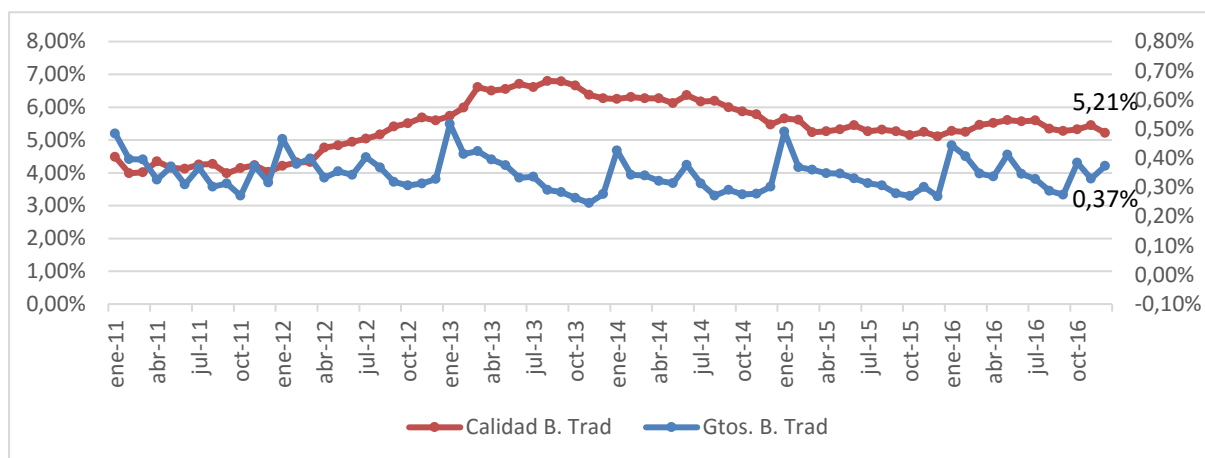
Al revisar el comportamiento de la gráfica anterior, podemos observar que en el año 2011 donde el crecimiento económico de Colombia (6,59%) y América Latina (4,38%) ha sido el punto más alto durante el periodo de estudio, las IMF pudieron alcanzar una cobertura muy similar a la de los bancos 140,30% y 143,53% respectivamente, apenas una brecha de diferencia de 3,24%, ha sido la más alta obtenida en el periodo de estudio.

Pero a partir del año siguiente, inició un decrecimiento de la economía, con lo cual, la calidad de la cartera vista en puntos anteriores empezó a crecer, y por consiguiente se redujo el cubrimiento de la cartera, pero sin llegar a niveles tan bajos inferiores al 100% en los años del 2012 al 2014 (periodos de decrecimiento) aumento la brecha entre la cobertura de los bancos tradicionales y las IMF oscilando entre el 17,74% al 28,47% de diferencia, los cuales fueron periodos donde ya no se presentaron auges como los que venía acostumbrado el sector de las microfinanzas, por lo que le ha costado más trabajo sostener indicadores a la par a los bancos tradicionales, sin embargo, en los años 2015 y 2016, donde el decrecimiento continuo bajando agresivamente ubicándose en Colombia y AMLAT en 3,078% y 2% los bancos redujeron su cobertura a niveles de 128,15% y 127,76% y las IMF tuvieron que aumentar su cobertura a 127,50% y 125,95%, logrando con gran esfuerzo disminuir la brecha de diferencia en 0,65% y 1,81%.

En conclusión, vemos que en el año 2013 donde hubo un ligero crecimiento en la economía colombiana, las IMF liberaron provisiones, las cuales posteriormente, volvieron a constituir paulatinamente conforme la economía fue decreciendo. A pesar de que la cobertura para ambas instituciones, en general ha sido superior al 100% de la cartera en mora mayor a 30 días, la tendencia de los bancos tradicionales ha sido más alta que las IMF.

Al realizar una comparación del comportamiento los últimos 3 indicadores analizados, podemos ver el siguiente comportamiento:

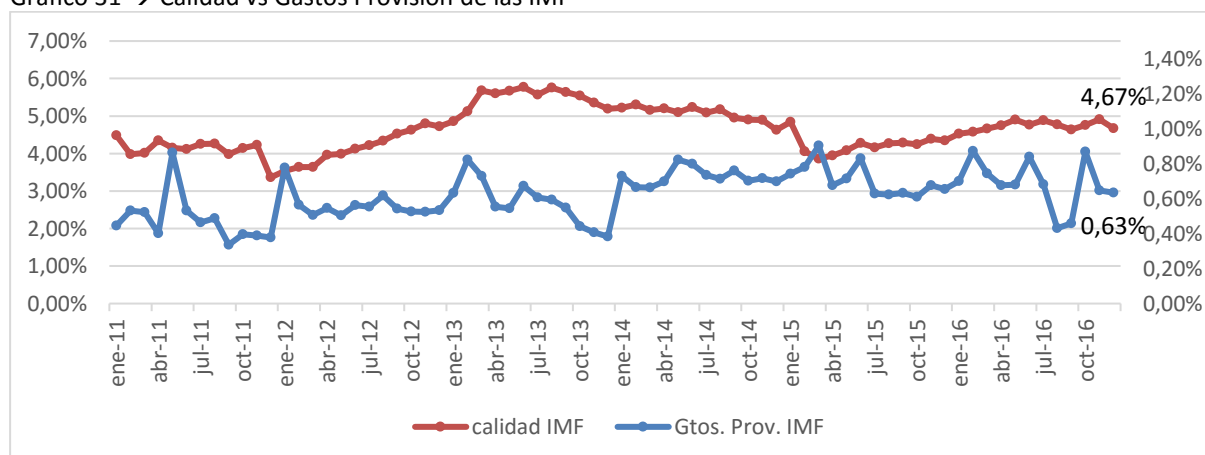
Gráfico 30 → Calidad vs gastos de provisión de bancos tradicionales



Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

De acuerdo a la gráfica anterior podemos concluir que pese que la calidad se ha visto afectada, aumentando los niveles sobre todo en el periodo del 2013 al 2015 con un promedio de 3,18%, y con una variación de 2,082 puntos porcentuales, el comportamiento del gasto de provisión se mantuvo constante, con un promedio de 0,34%, mientras que el ratio de cobertura disminuyó en 35,58 puntos porcentuales, en épocas donde la economía ha presentado decrecimiento continuo una calidad de cartera afectada, y con movimiento hacia el alza, los bancos tradicionales han tenido que liberar provisiones, pese a eso, su ratio de cubrimiento es muy superior al 100%.

Gráfico 31 → Calidad vs Gastos Provisión de las IMF



Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

De acuerdo a la gráfica anterior, observamos que la calidad se ha visto mucho más afectada que en los bancos tradicionales, con una variación de 2,41 puntos porcentuales, se presentó un aumento en el desmejoramiento de la calidad sobre todo en el periodo del 2013 a inicios de 2015, donde inició a descender ligeramente (sin volver a los niveles iniciales del 2011), mientras que el indicador de gastos de provisión se comportó de manera uniforme, contrario, a lo que sucedió con la cobertura, inicio con niveles del 143% tuvo una variación de 45 puntos porcentuales, es decir, que ha venido disminuyendo alcanzando niveles mínimos del 97%, se observa el efecto contrario con la calidad, es decir, cuando la calidad desmejoró más, las IMF bajaron su cobertura, liberando provisiones. Sin embargo, su indicador inició muy por encima del cubrimiento del 100%, en el 2014 quedo en el 100% y posteriormente han venido aumentando paulatinamente, sin retornar aún a los niveles más altos del periodo de estudio.

#### 5.1.6 Microcrédito por tipo de Garantías

La Circular Básica Contable cap.2 (1995) define la necesidad de las garantías como un mecanismo de respaldo a las operaciones, y necesarias para calcular las pérdidas esperadas en el evento de no pago y, por consiguiente, para determinar el nivel de las provisiones. Y son calificadas como garantía idónea o admisible y no admisible (SuperFinanciera, 2017).

Se considera garantía idónea “aquellas seguridades debidamente perfeccionadas que tengan un valor establecido con base en criterios técnicos y objetivos, que ofrezcan un respaldo jurídicamente eficaz al pago de la obligación garantizada” (SuperFinanciera, 2017). Por ejemplo, la prenda abierta sin tenencia debidamente registrada, hipoteca abierta en primer grado sin límite de cuantía sobre la vivienda o cualquier otro bien raíz del cliente o su(s) codeudor(es), así como las garantías de instituciones especializadas en sistemas de garantía. Las garantías no admisibles son: hipoteca en segundo grado, títulos valores de contenido crediticio, los semovientes en el caso de créditos rurales y en general, todas aquellas

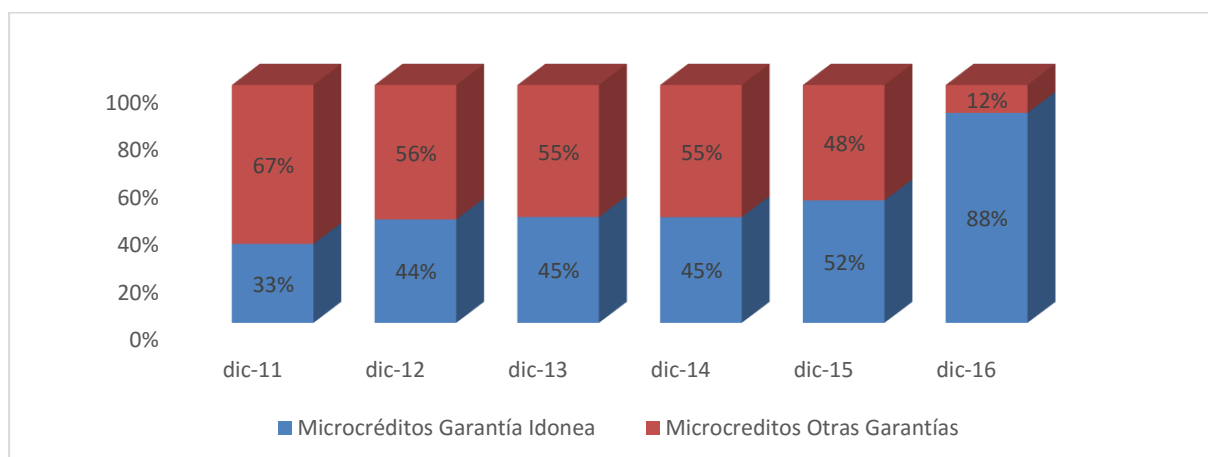
seguridades que no ofrezcan un respaldo jurídicamente eficaz al pago de la obligación garantizada. Para efectos de la constitución de provisiones individuales, las garantías generalmente respaldan solo el capital de los créditos, y se provisionan en el porcentaje que corresponda según la calificación del crédito, dependiendo de la naturaleza de la garantía y del tiempo de mora del respectivo crédito.

Para los microcréditos y dado las condiciones mencionadas anteriormente de sus clientes, se considera que la única manera de que las IMF tengan una garantía admisible o idónea, es por medio de acuerdos que realicen con instituciones especializadas en sistemas de garantías, que en Colombia, son otorgadas por entidades del Estado, tales como el Fondo Nacional de Garantías (FNG), el Fondo Agropecuario de Garantías (FAG), el Fondo de Garantías de Antioquía (FGA), o las concedidas en desarrollo de acuerdos suscritos con entidades multilaterales como por ejemplo, con el Gobierno de los Estados Unidos a través de la Agencia para el Desarrollo Internacional USAID, Bancoldex, entre otras.

Los costos de estas garantías son asumidos por los clientes y descontados de la obligación principal que se le desembolsa por medio de la entidad financiera y esta a su vez, transfiere lo recaudado a los fondos. En caso, de que el cliente incumpla con la obligación, la entidad financiera, hace exigible la garantía de acuerdo a las condiciones que se hayan pactado con la administradora, pero aunque el cliente incumpla, y la garantía sea un respaldo para la entidad financiera, el cliente no pierde la obligación de cancelar el 100% del microcrédito. Si posteriormente, el cliente paga su obligación y el contrato fue pactado con retorno, la entidad financiera estaría en obligación de retornar en partes iguales a la administradora.

El siguiente gráfico muestra el porcentaje de microcréditos por tipo de garantías, colocados por los bancos tradicionales:

Gráfico 32 → Microcrédito por tipo de garantías para la banca tradicional



Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

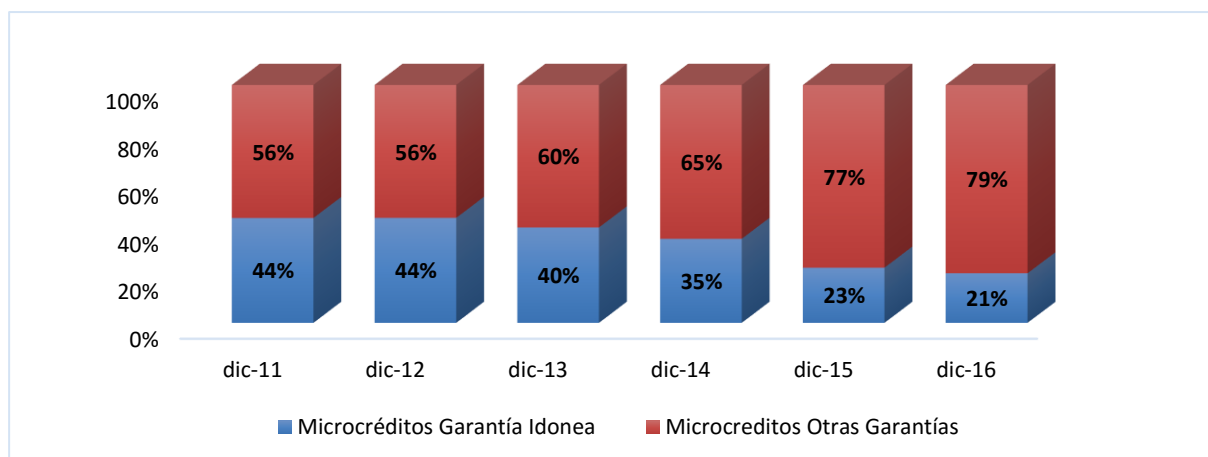
Los bancos tradicionales que tenían cartera bajo la modalidad de microcrédito a diciembre de 2011 contaban con un saldo de \$1.059 millones y finalizaron el periodo de estudio en diciembre de 2016 con un saldo de \$1.996 millones, el cual representó un crecimiento de \$938 millones equivalente al 89%. Sin embargo, aunque hubo un crecimiento importante se observa que el porcentaje de la cartera por calificación de su garantía inició con una mayor participación de cartera con otras garantías 67% a diciembre 2011, mientras que la cartera con garantía idónea fue del 33%, y conforme avanzó el tiempo de estudio esta tendencia se revirtió y los bancos finalizaron sus microcréditos con una mayor participación de garantía idónea 88% mientras que otras garantías descendió y en diciembre 2016 se constituye con el 12%. Con lo cual, podemos concluir que actualmente los bancos tradicionales otorgan microcréditos a sus clientes con respaldos idóneos y de esta forma reducen el riesgo ante un posible incumplimiento.

Por otro lado, el comportamiento de los microcréditos otorgados por las IMF tiene una estructura de garantías contraria a los bancos tradicionales. A 31 de diciembre de 2011 contaban con una cartera bruta de \$1.657 millones, y finalizaron el periodo de estudio en diciembre de 2016 con un saldo de \$3.588 millones, lo que representó un crecimiento de



\$1.931 millones equivalente al 116% pero las garantías idóneas en el 2011 constituían el 44% del total de las garantías, posteriormente, la proporción ha venido disminuyendo hasta el 21% y 79% como otras garantías en el 2016, como se observa en el siguiente gráfico:

Gráfico 33 → Microcrédito por tipo de garantías para las IMF



Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

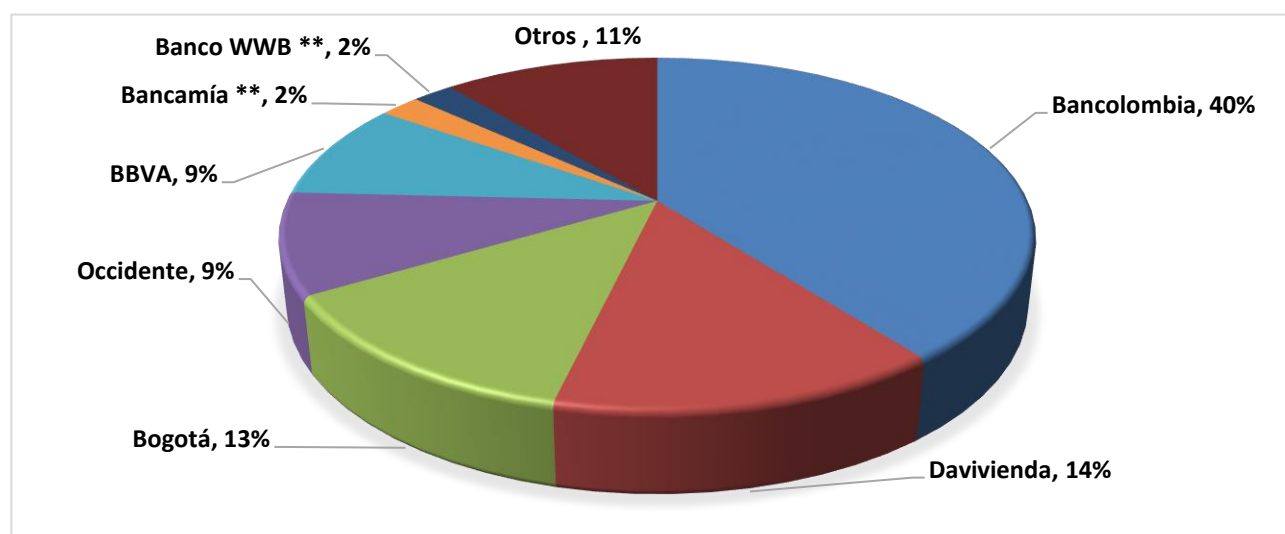
Al comparar las dos bancas, se observa en la gráfica un comportamiento contrario a los bancos. Y es que el crecimiento de los microcréditos otorgados por las IMF, siempre ha sido en mayor proporción con otro tipo de garantías consideradas no admisibles. Luego la estructura del tipo es un factor que hace que la cartera de las IMF es más riesgosa, y en consecuencia más costosa, lo que lleva a tener mayores provisiones para estas entidades.

Ante esta situación el papel que desempeñan las entidades administradoras de garantías es muy importante, ya que pueden constituirse en un aliado al otorgar mayor respaldo a las IMF, lo cual les permita disminuir el riesgo asociado al no tener las garantías adecuadas. Como se había mencionado, algunas instituciones especializadas en administración de garantías, como es el caso del Fondo Nacional de Garantías, con el cual el Gobierno Nacional busca facilitar el acceso al crédito para las micro, pequeñas y medianas empresas, mediante el otorgamiento de garantías.

Según los resultados del FNG en 2016, en el año se acumularon desembolsos garantizados por aproximadamente \$12.2 billones, la cual fue ligeramente superior en \$3,8% a los \$11.8 billones del año 2015, pero los desembolsos del año presentaron una ligera reducción anual dado que se garantizaron 375 mil créditos frente a 397 mil créditos de 2015. Esta variación es explicada por la menor dinámica del microcrédito garantizado, por el nivel del riesgo adicional que esto representa, y por el incremento en precio de las garantías por la creciente siniestralidad que presenta el sector en relación con sus obligaciones (FNG, 2017).

En cuanto a las entidades financieras atendidas por el Fondo Nacional de Garantías (FNG) de un total de 56 entidades atendidas entre establecimientos de crédito, cooperativas y ONGs, 5 entidades concentran el 85% del total movilizado en 2016:

Gráfico 34 → Movilización de crédito por intermediario financiero garantizado por el FNG

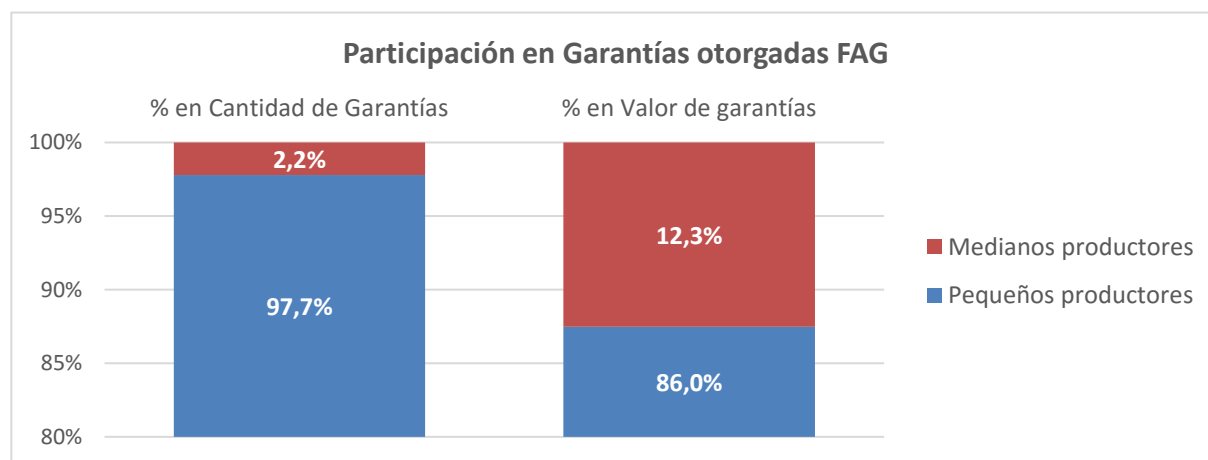


Fuente: Fondo Nacional de Garantías, Informe de Gestión, 2016

De acuerdo a la gráfica, hay una alta concentración (85%) de los desembolsos garantizados que el FNG otorga y están distribuidos en 5 bancos tradicionales, y de las IMF, Bancamía y WWB, se mencionan con una participación del 2%. Luego el Fondo otorga un menor volumen a las IMF, las cuales están asumiendo el mayor riesgo que las demás instituciones de crédito y no hay un respaldo adecuado al microcrédito.

Con respecto al Fondo Agropecuario de Garantías (FAG), creado bajo la Ley 21 de 1985, es un fondo especializado de Finagro para garantizar los créditos y microcréditos del sector rural. De acuerdo a los resultados del 2016, se mantuvieron comisiones para medianos y grandes productores entre 2,6% a 5,9%, según el plazo del crédito, mientras que la comisión para pequeños productores es del 1,5%. Las coberturas son del 80% del valor del crédito para pequeños, 60% para medianos y 50% para grandes, para víctimas del conflicto pueden llegar al 100%. En el año lograron garantías por \$10,7 mil millones para garantizar proyectos por \$20,7 mil millones, lo que representa un incremento del 146% frente a 2015. También se expidieron 240 mil garantías por valor de \$1,8 billones un incremento del 9,35% frente al año anterior. El valor promedio de las garantías fue de \$7,3 millones. La distribución de las garantías otorgadas entre los productores fue:

Gráfico 35 → Participación de garantías otorgadas por el FAG



Fuente: Fondo Agropecuario de Garantías, Informe de Gestión, 2016

En cuanto a las garantías otorgadas a las entidades financieras para apoyar a los pequeños productores, se presenta una alta concentración en el Banco Agrario del 86% el cual da prioridad a cubrir los recursos del gobierno, seguidos por Bancolombia 8%, Occidente 2% y el resto otras entidades (FNG, 2017). Lo que se traduce también, en menores tasas de interés para los clientes, al tener un respaldo ante un posible incumplimiento.

Adicionalmente, en la búsqueda de incentivar el agro y el desarrollo sectorial, el FNG en el 2016, lanzó programas de microfinanzas rurales (FMR), con \$6,5 mil millones entregados por medio de dos ONG`s especializadas en microfinanzas - Crezcamos y Contactar, el cual beneficia a más de 2 mil productores rurales y está en la búsqueda de fuentes alternativas de fondeo para cubrir la demanda de recursos de las entidades.

La línea de microcrédito de Finagro, registró 53 mil microcréditos por un valor de \$94 mil millones, lo cual representa el 17% de las operaciones de la entidad, con esta línea se ha podido impactar a la población de la base de la pirámide colocando créditos por valores históricamente bajos, menos de un (1) smmlv (FAG, Diciembre 2016). Aunque esta entidad, quiere llegar de manera a los pequeños productores, aún faltan recursos para llegar a atender las necesidades de financiamiento rural y comercial.

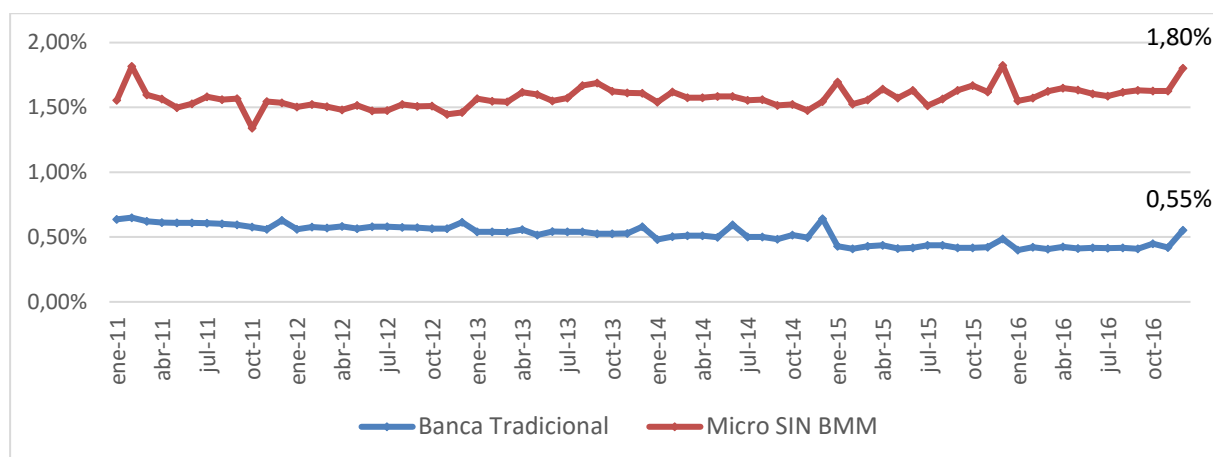
## **5.2 Indicadores de eficiencia y productividad**

### **5.2.1 Índice de gastos operativos**

Este es un ratio de eficiencia que mide el costo en que las entidades incurren para realizar intermediación comparado con el tamaño promedio de su cartera. A menor ratio de gastos de operación, mayor será la eficacia.

Los resultados históricos nos permiten ver que los gastos operacionales de las IMF son más del doble de los gastos de los bancos tradicionales. El comportamiento para las IMF en el periodo de estudio fue constante, con un promedio de 1,58%, su mejor indicador fue de 1,34% en el mes de octubre de 2011, su máximo y por ende peor indicador fue de 1,82% en febrero de 2011. El comportamiento de los bancos tradicionales fue igualmente constante, con un promedio de 0,52%, un máximo de 0,65% y un mínimo de 0,40%, lo cual indica que los bancos tradicionales han sido más eficientes.

Gráfico 36 → Serie de ratio de gastos operativos

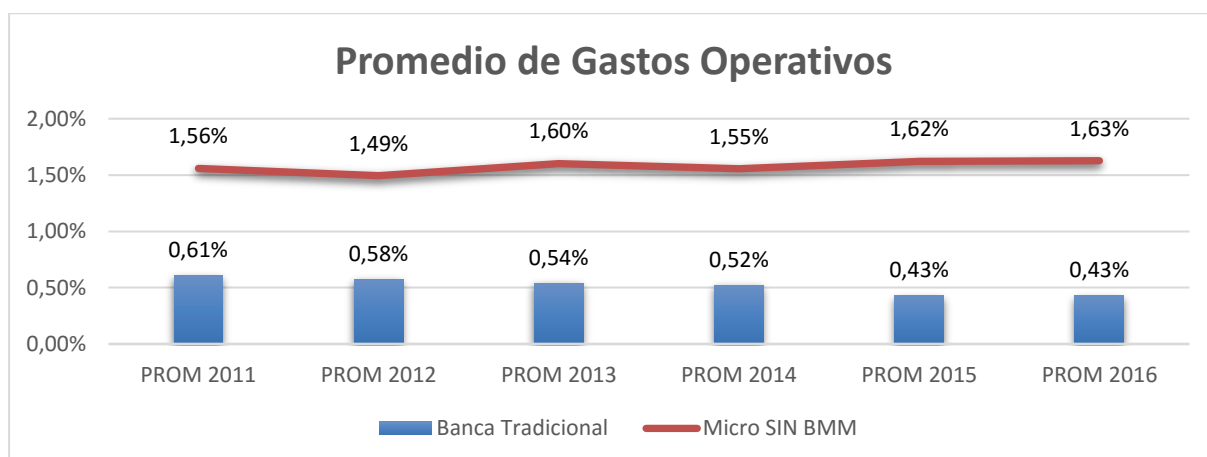


Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

Esto en parte explicado, por el tamaño de los préstamos de los bancos tradicionales Vs las IMF. Dependiendo del tipo de cartera son mucho más grandes, y es que según las normas colombianas para realizar un desembolso considerado como cartera de microcrédito, el saldo del endeudamiento del deudor no podrá superar los 120 salarios mínimos mensuales legales vigentes que para el 2016 (\$689.454) equivale \$82 millones de pesos. Pero en la realidad los desembolsos de las IMF realizados con metodología microfinanciera son en promedio más pequeños, según Asomicrofinanzas (Boletín No 73, Actividad Microfinanciera, diciembre 2016) el desembolso promedio de un microcrédito por entidad para las siguientes IMF bajo estudio, fue así: Bancamía de \$3,7 Millones, WWB \$2,6 millones Mundo Mujer \$2,6 millones y Bancompartir \$7,2 millones.

Para los bancos tradicionales la tendencia de los gastos operativos fue el decrecimiento año a año, iniciando el estudio con un promedio en 2011 de 0,61% el cual fue disminuyendo gradualmente y cerró en 2016 con un indicador de 0,43%. Las IMF iniciaron el periodo de estudio con un indicador promedio de 1,56% su tendencia ha sido que un año sube al siguiente año decrece, excepto en el 2015 – 2016 donde su tendencia fue seguir creciendo. En la siguiente gráfica podemos ver la tendencia del promedio de los gastos operativos:

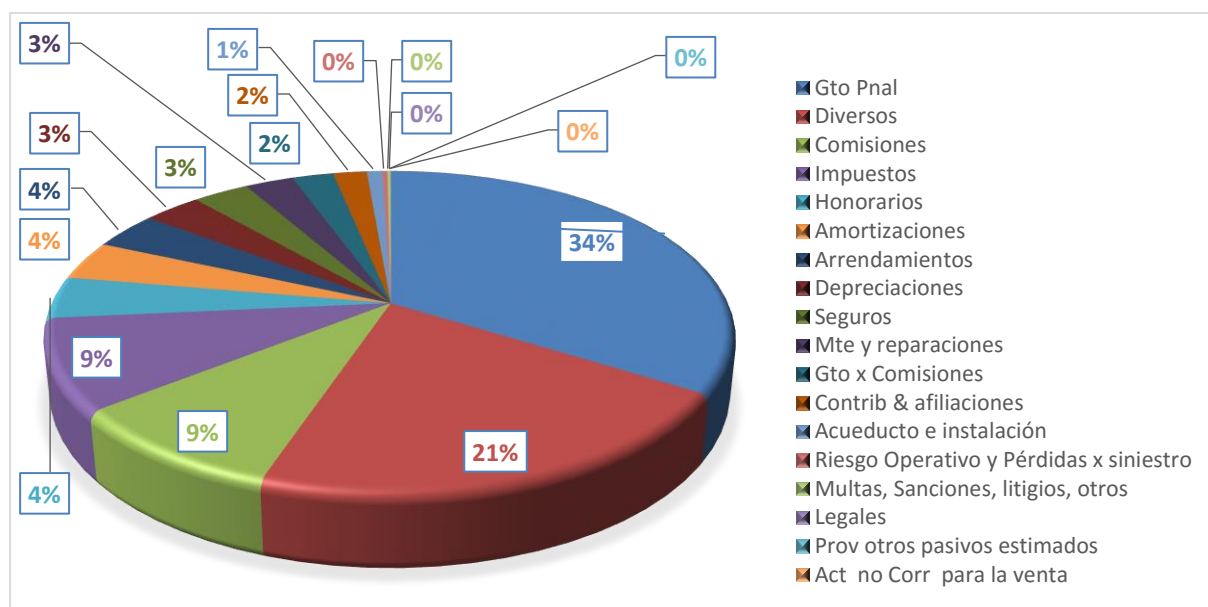
Gráfico 37 → Promedio anual de gastos operativos



Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

De acuerdo a la distribución de los gastos operativos para la banca tradicional, se componen principalmente por los gastos de personal 34%, diversos 21%, comisiones e impuestos 9%, seguidos por otros menores como seguros, honorarios, depreciaciones, amortizaciones, arrendamientos, mantenimientos, entre otros. En la siguiente gráfica podemos visualizar la composición de los gastos operativos:

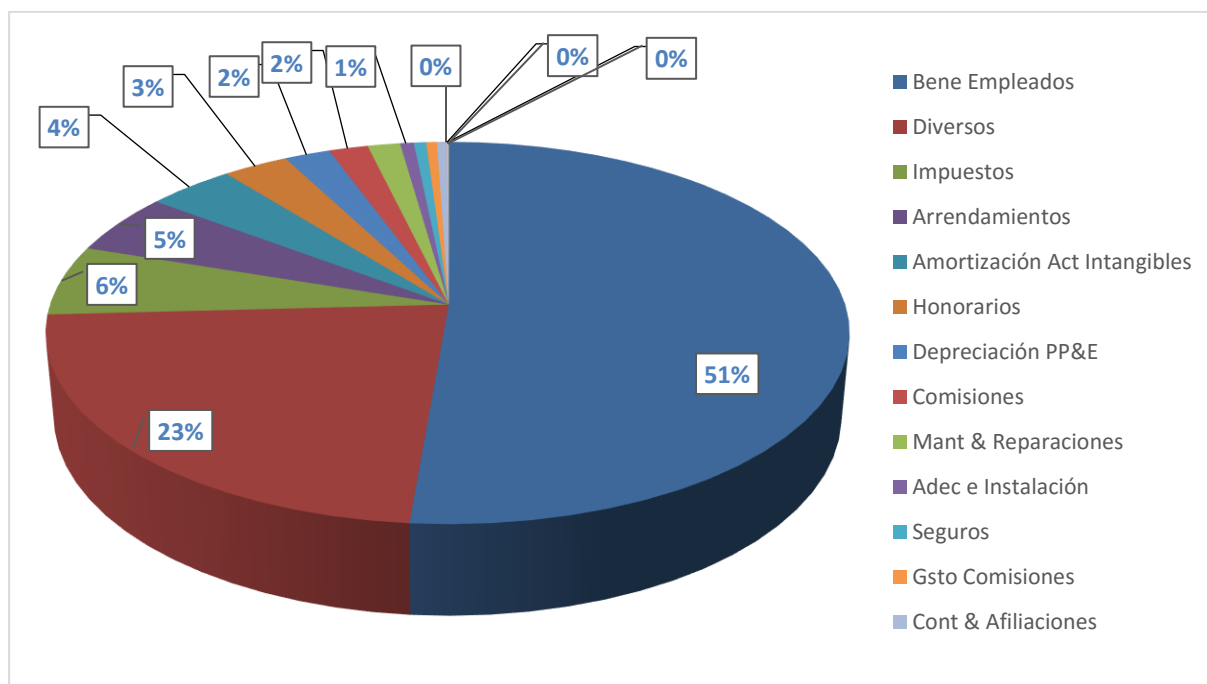
Gráfico 38 → Composición de los gastos operacionales de los bancos tradicionales



Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

Para las IMF, los gastos operativos en el periodo de estudio, se componen principalmente por gastos de personal 51%, diversos 23%, impuestos 6%, arrendamientos 5%, amortizaciones 4%, seguido por otros menores como lo fueron: honorarios, depreciaciones, comisiones, mantenimientos, entre otros.

Gráfico 39 → Composición de los gastos operacionales de las IMF



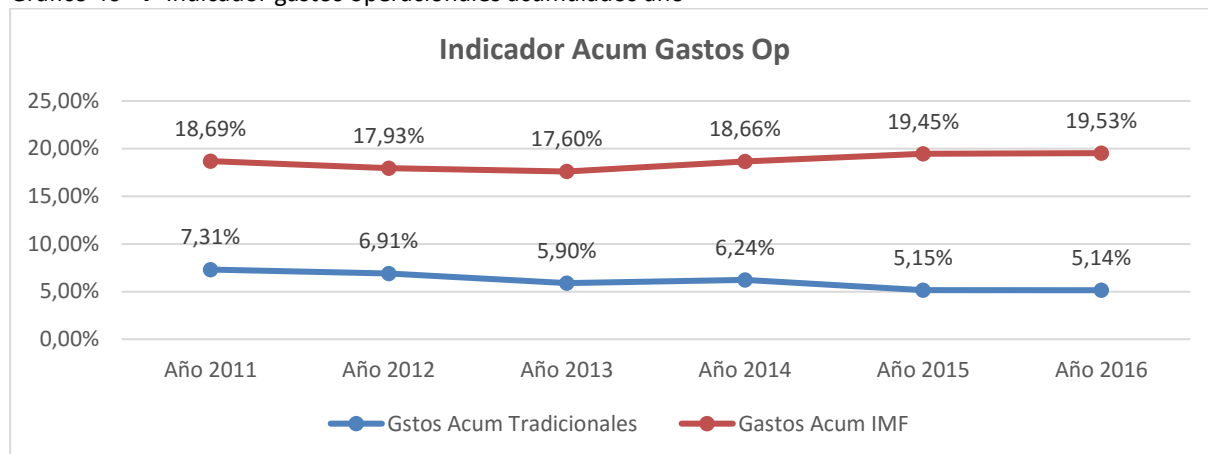
Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera., 2011 – 2016.

Por lo anterior, se concluye que para ambos grupos los gastos más importantes fueron los gastos de personal, esto por el uso de la mano de obra intensiva. Según MicroRate los los gastos de personal representan 50% del total de los gastos operativos y que el objetivo de usar este indicador es buscar ratios de eficiencia operativa menores al 10% (MicroRate Incorporated, 2016)

Al comparar los gastos operativos acumulados a diciembre, los bancos tradicionales tuvieron ratios inferiores al 10%, al inicio del estudio tenían un ratio del 7,31% pero finalizaron en un ratio de 5,14%. Mientras que las IMF, estuvieron por encima del 10%, y

llegaron al doble del ratio de los bancos tradicionales, inicio con un ratio del 18,69% y finalizó el periodo de estudio en 19,53%, lo cual se alejó bastante de las mejores prácticas.

Gráfico 40 → Indicador gastos operacionales acumulados año



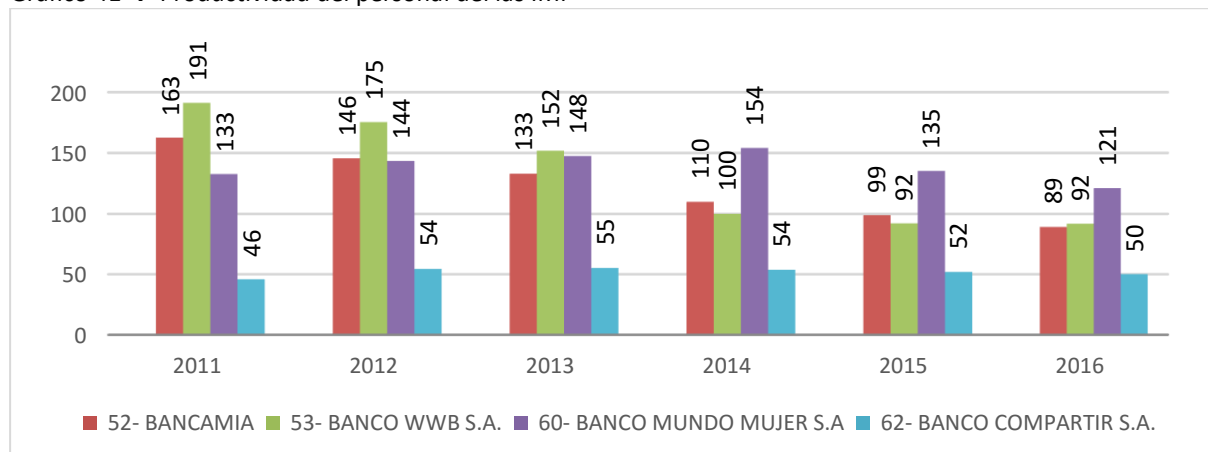
Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

## 5.2.2 Productividad del Personal

Este ratio captura la productividad del personal, cuanto más alto el ratio, más productivo es el personal. Se calcula dividiendo el número total de prestatarios activos sobre el personal total.

Con respecto a la productividad del personal, no fue posible encontrar datos para los bancos tradicionales para poder realizar el comparativo entre ambas (bancos y las IMF). Por tanto, realizamos la comparación entre las siguientes IMF del estudio:

Gráfico 41 → Productividad del personal del las IMF



Fuente: Información de Estados Financieros publicados en SuperFinanciera y Asomicrofinanzas 2011–2016.



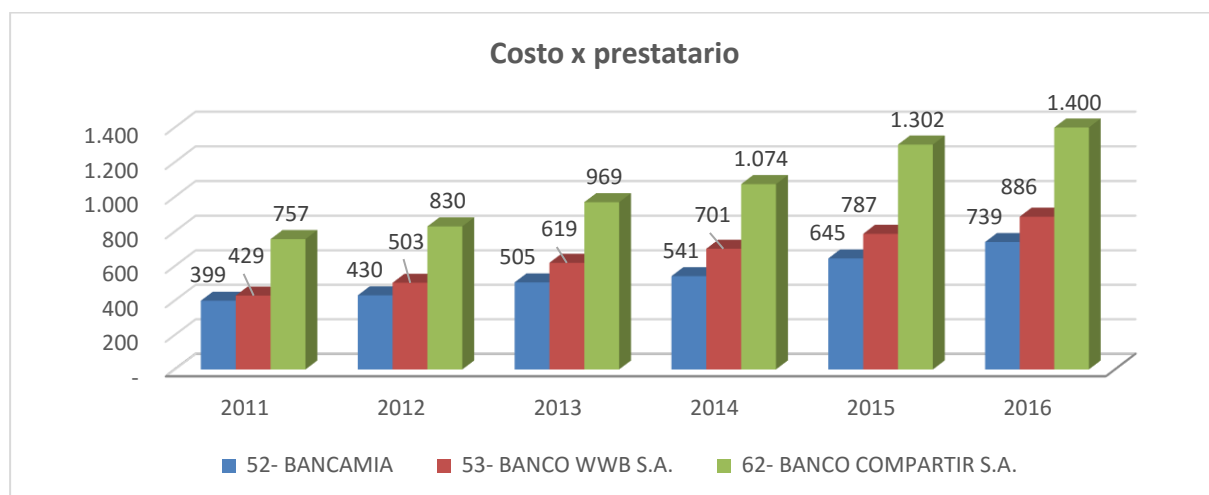
En la gráfica anterior observamos que las IMF desmejoraron el indicador a medida que avanzó el periodo de análisis. Observamos que Bancamia inició con un indicador bastante bueno, ubicado en 163 (el mejor nivel obtenido en el periodo de estudio) sin embargo, fue descendiendo y finalizó el estudio con un indicador de 89 (el más bajo del periodo de análisis) y mantuvo un promedio de 123. El banco WWB inició el estudio con un indicador de 191 (el mejor del periodo) igualmente fue descendiendo y cerró en 92 (indicador que mantuvo en los dos últimos años) y tuvo un promedio de 134 (el segundo mejor promedio entre las IMF estudiadas). Banco Mundo Mujer, inició su indicador en 133 el cual fue mejorando, a diferencia de las demás IMF su comportamiento fue de crecimiento, hasta alcanzar su mejor resultado en el año 2014 de 154, a partir de ese año presentó un decrecimiento hasta cerrar en 121 (el menor indicador que alcanzó en el periodo de estudio). Bancompartir, tuvo un indicador bastante alejado con relación a las demás IMF, sin embargo inició el periodo de estudio con un indicador de 46 en los siguientes años aumentó hasta alcanzar su máximo de 55 en el año 2013, posteriormente tuvo nuevamente un descenso hasta el cierre con un indicador de 52, el cual fue el más bajo del periodo de estudio.

De las IMF estudiadas, se observó que solo una logró mantener un buen indicador, esto dado, a que las demás no consiguieron aumentar el número de clientes en la misma proporción en que aumentaron el número de empleados.

### 5.2.3 Costo por Prestatario

Este indicador muestra el costo de mantener un prestatario de microcrédito activo. Se calcula dividiendo los gastos operativos entre el número de prestatarios activos. Para dicho cálculo no fue posible encontrar datos de los bancos tradicionales para realizar el comparativo entre los mismos y las IMF. Por tanto, se realizó la comparación entre las siguientes IMF del estudio de las cuales se disponían datos completos:

Gráfico 42 → Costo por prestatario de las IMF



Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera y Asomicrofinanzas 2011 – 2016.

Para las IMF estudiadas encontramos una gran diferencia en el ratio, al igual que en la gráfica anterior, se evidencia un crecimiento del ratio conforme avanzó el periodo de estudio. Bancamía inició con un indicador de \$399 (el mínimo del periodo) y finalizó con \$739 (el más alto del periodo) mantuvo un promedio de \$543. WWB inició con un indicador de \$429 (el mínimo del periodo) y finalizó con \$886 (el más alto del periodo) mantuvo un promedio de \$654. Bancompartir inició con un indicador de \$757 (el mínimo del periodo), finalizó con \$1.400 (el más alto del periodo) y mantuvo un promedio de \$1.055. Lo anterior se presentó debido a que los gastos crecieron considerablemente pero el número de clientes no aumentó en la misma proporción, como resultado se obtuvo un costo por prestatario mucho más alto, y esto ocasionó una fuerte disminución en la eficiencia de las IMF.

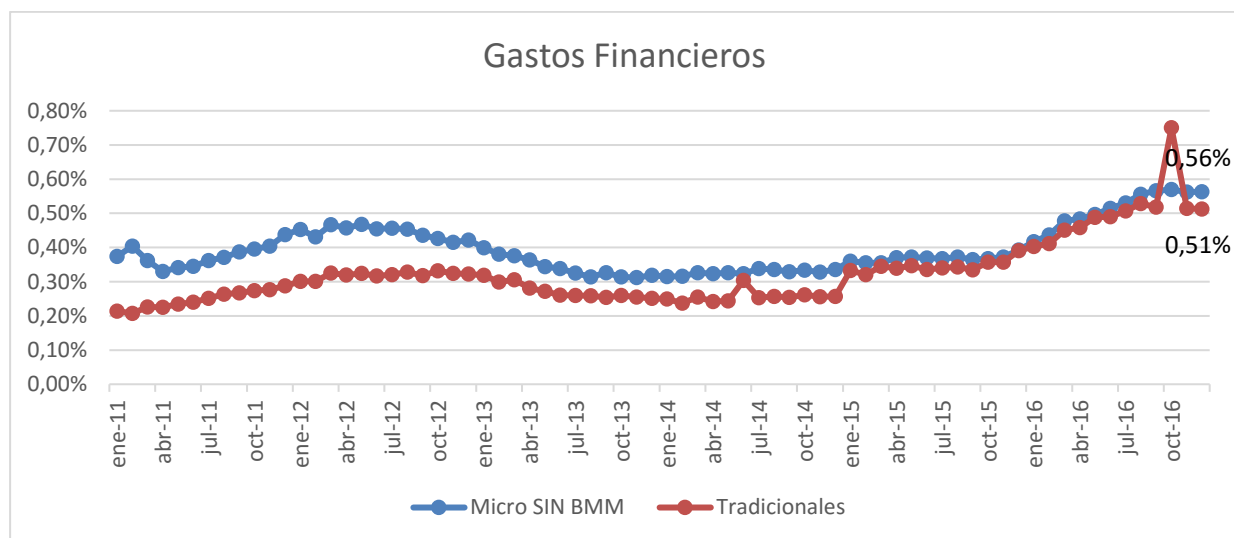
## 5.3 Gestión Financiera

### 5.3.1 Gastos de financiamiento

Se calcula dividiendo los intereses por recursos financieros entre la cartera bruta promedio.

Mediante este indicador, se mide el gasto total en el que ha incurrido la entidad para financiar su cartera.

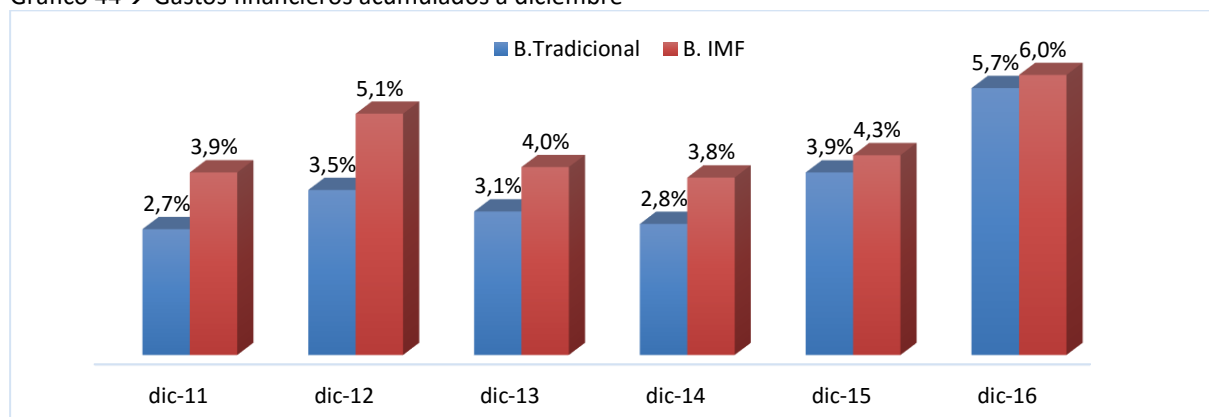
Gráfico 43 → Serie de gastos financieros



Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

El comportamiento histórico mensual de este indicador, nos muestra que el ratio de gastos financieros ha sido ligeramente inferior para los bancos tradicionales, pero a partir del año 2015 este indicador se ha incrementado y ha estado muy a la par con las IMF. El promedio histórico mensual para los bancos fue de 0,32% mientras que para las IMF fue de 0,40%. Su ratio mínimo fue de 0,21% y 0,31% respectivamente, y el máximo de 0,75% y 0,57% respectivamente. Este comportamiento se presentó debido a que los gastos financieros se aumentaron significativamente en comparación del crecimiento de la cartera.

Gráfico 44 → Gastos financieros acumulados a diciembre



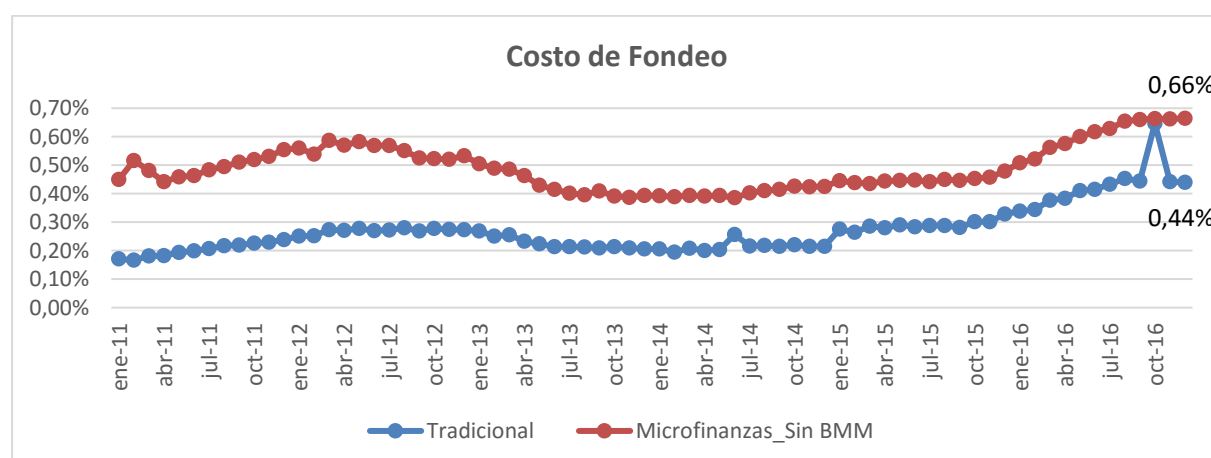
Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

La anterior gráfica nos muestra el comportamiento acumulado anual, en la que podemos observar que la brecha entre los bancos y las IMF fue más alto en los primeros años del periodo de estudio siendo de 1,2 puntos porcentuales (pp) en 2011, en 2012 aumento 1,6 pp, en 2013 disminuyó 0,9 pp, en 2014 alcanzó un 1 pp de diferencia, entre 2015 inició la disminución de la brecha en 0,47 pp y cerró con una brecha en 2016 de 0,3 pp. Con lo anterior, podemos concluir que en general, las IMF tienden a tener costos financieros más alto, ocasionado en gran medida, porque las tasas de las principales fuentes de financiación fueron más altas.

### 5.3.2 Costo de Fondeo

El ratio de Costo de Fondeo se calcula dividiendo el total de gastos financieros asociado a sus pasivos (intereses y comisiones) por el promedio de pasivos financieros. El denominador registra el total de pasivos financieros de la institución, incluyendo depósitos, fondos comerciales, fondos subsidiados y cuasi-capital. No incluye aquellas obligaciones no asociadas al financiamiento de las colocaciones; por ejemplo, cuentas por pagar o deudas hipotecarias para financiar sus oficinas.

Gráfico 45 → Serie del costo de fondeo



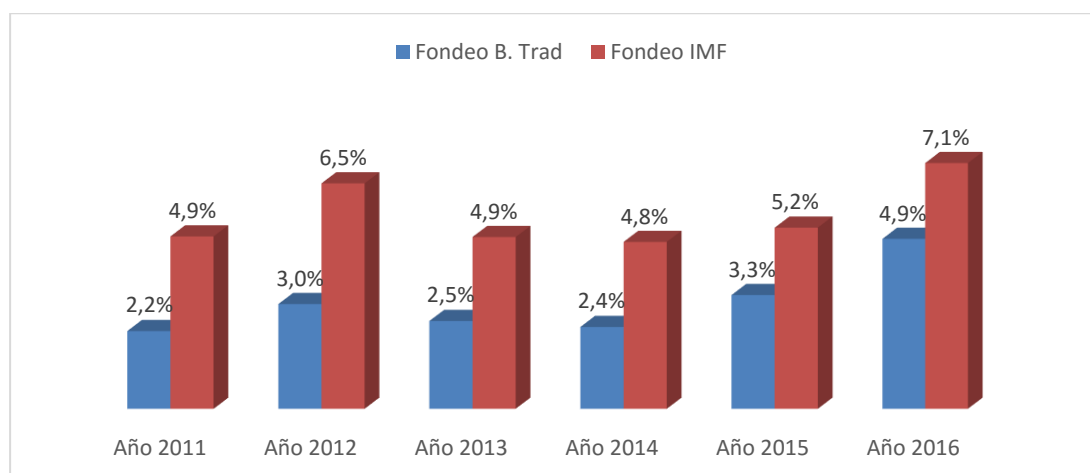
Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

Como podemos observar en la gráfica el costo del fondeo fue mucho más alto para las IMF que para los bancos, el promedio mensual del ratio para las IMF fue de 0,49% mientras que para los bancos fue de 0,27%, alcanzando un mínimo de 0,39% y 0,17% respectivamente, y un máximo de 0,66% y 0,45%, excluyendo un pico altísimo que tuvo específicamente Bancolombia en el mes de octubre de 2016 lo que hizo que aumentará 0,65%, casi alcanzando a las IMF.

Del comportamiento histórico se puede observar que mantiene una amplia brecha entre los ratios, las IMF presentaron un aumento desde el inicio del estudio en el año 2011 hasta el 2013 llegando a niveles del 0,60%, en el año 2014 disminuyeron hasta llegar a 0,40% donde se mantuvo por dicho año, pero aumentó en 2015 llegando en 2016 a su punto más alto, muy cerca a los 0,70%. Mientras que los bancos tradicionales iniciaron con un ratio relativamente bajo inferior al 0,20%, subió en 2012 alcanzando 0,30%, en 2013 estuvo de nuevo a la baja hasta que alcanzó de nuevo un ratio de 0,20%, se estabilizó hasta el año 2015, ya que en dicho año estuvo nuevamente al alza, llegando a niveles de 0,45%.

El crecimiento presentado posterior al 2014, fue ocasionado principalmente por la política monetaria del Banco de la República ya que a partir de dicho año las de tasas fueron aumentando producto de la intervención del Banco Central y esto repercutió en mayores costos financieros que las entidades por igual. Lo anterior, confirma que es mucho más costoso para las IMF obtener recursos para el fondeo que para los bancos tradicionales, debido a que los bancos obtienen sus recursos principalmente de las captaciones de los ahorros de sus clientes, lo cual, es mucho más económico que obtener fondeo con obligaciones financieras, bonos, entre otros, comúnmente usados por las IMF. En la siguiente gráfica podemos ver los gastos de fondeo acumulados por año, veamos:

Gráfico 46 → Gastos de fondeo acumulado año



Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

En la gráfica se puede observar que los gastos de fondeo de las IMF fueron más de la mitad de lo que significó el gasto para los bancos tradicionales. En ambos casos iniciaron con indicadores bajos, los menores en el periodo de estudio de 2,2% para los bancos tradicionales y 4,9% para las IMF, paulatinamente fueron creciendo, en el año 2014 presentaron una ligera disminución y a partir de dicho año, continuaron creciendo, hasta que finalizaron el periodo de estudio con los indicadores más altos de 4,9% para los bancos y 7,1% para las IMF.

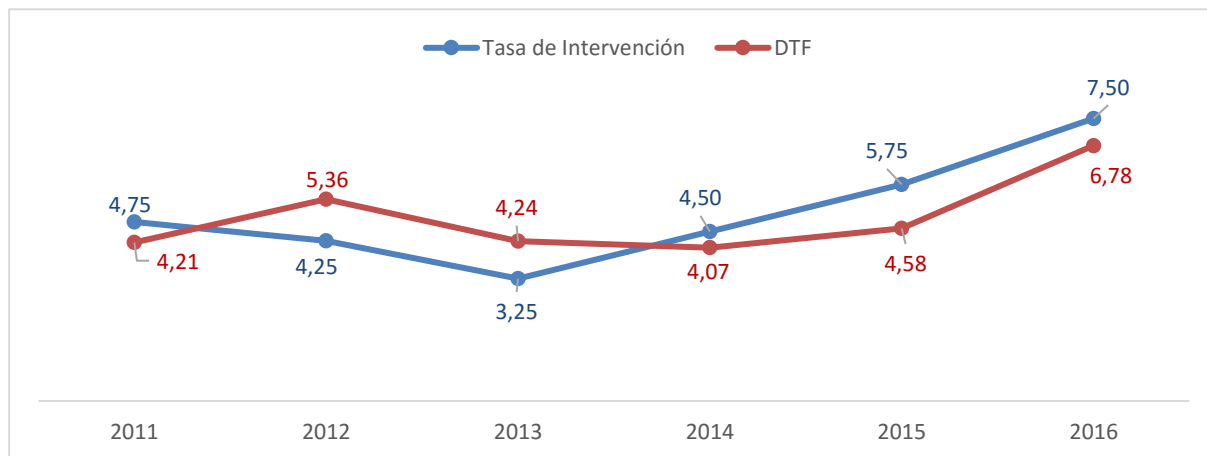
Por lo anterior podemos concluir que los bancos tienen más diversificación en sus fuentes de fondeo como depósitos, préstamos interbancarios, emisión de valores, préstamos con el banco central, mientras que las IMF usan principalmente fuentes que son mucho más costosas como obligaciones financieras, CDTs, bonos, etc.

### *El Fondeo y el contexto macroeconómico*

La siguiente breve descripción de las cifras macro del país, nos permite entender el comportamiento de la variación de las tasas especialmente las de microcrédito. La contracción de la política monetaria incide sobre las tasas de crédito, el crecimiento de la cartera y el costo

de fondeo de la banca. En el siguiente gráfico vemos el comportamiento de la tasa de intervención y la DTF

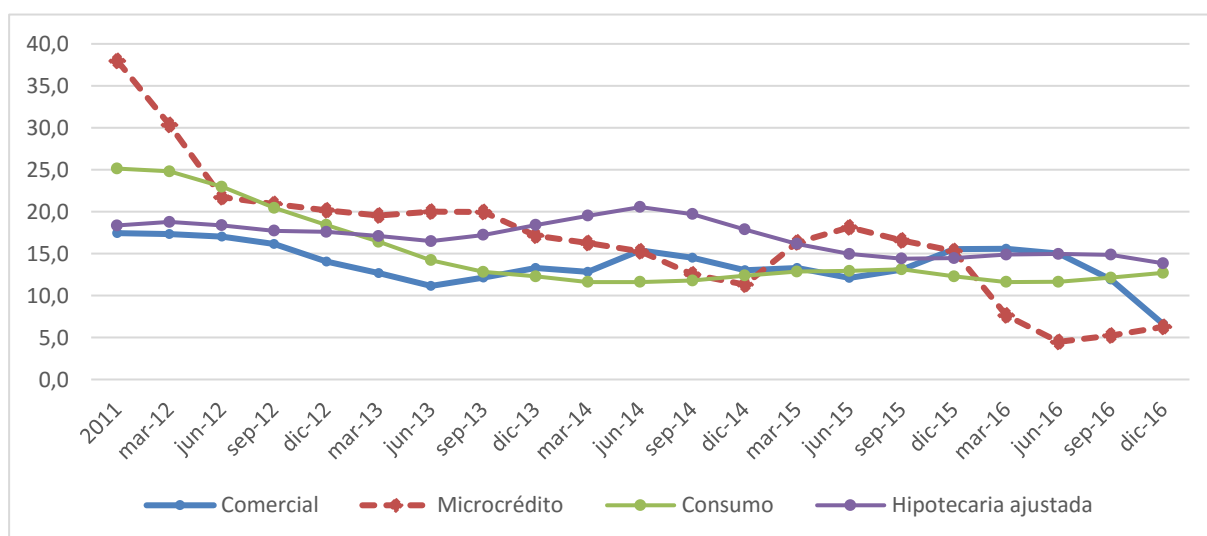
Gráfico 47 → Tasa de Intervención vs DTF promedio anual



Fuente: Boletín de Indicadores económicos, Banco de la república, 2017.

El fondeo de las instituciones financieras es afectado por la política monetaria del Banco de la República. A partir del año 2014 ha venido aumentando las tasas, que a su vez, aumenta el costo de fondeo para las instituciones bancarias. Esta situación también tiende a generar menor expansión crediticia, veamos a continuación el comportamiento del crédito:

Gráfico 48 → Evolución de tasas de interés según modalidad



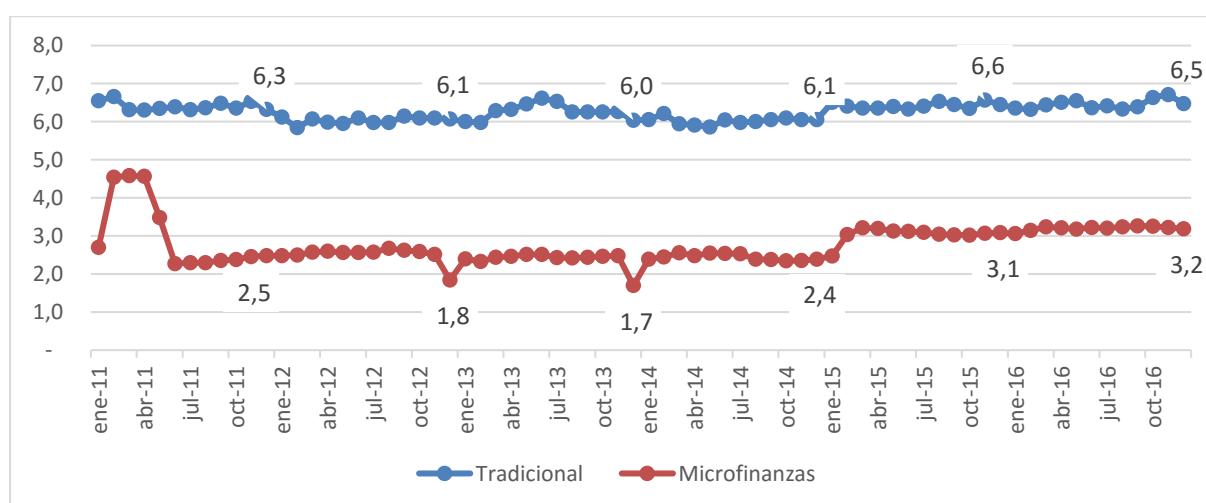
Fuente: Boletín de Indicadores económicos, Banco de la república, 2017.

De acuerdo con la gráfica anterior, se observa que en el periodo de estudio que el crecimiento de la cartera ya experimenta una desaceleración en todas las modalidades. En especial en el microcrédito podemos observar que en el año 2011 tuvo un crecimiento anual del 38%, el cual es bastante alto y muy por encima de las demás modalidades, pero que fue decreciendo. En 2012 la caída fue drástica llegando a niveles del 20% y continuó esta tendencia en 2013 cerró en 17%, en 2014 cerró en 11%, durante el año 2015 presentó un crecimiento y cerró en 15%. Sin embargo, en el año 2016 la desaceleración fue inminente llegando al más bajo nivel de crecimiento del periodo de estudio finalmente cerró en 6%.

### 5.3.3 Deuda/Patrimonio

Se calcula dividiendo el total de pasivos por el total del patrimonio. El total del pasivo incluye todo lo que la IMF debe a terceros, incluyendo depósitos del público, ahorros, cuentas por pagar y otros pasivos. El total del patrimonio equivale al total de activos menos el total de pasivos. Este ratio mide el apalancamiento total de la institución, indica la capacidad que tiene la institución para absorber pérdidas (MicroRate Incorporated, 2016)

Gráfico 49 → Serie de ratio deuda / patrimonio



Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016



El comportamiento histórico nos muestra que las IMF han tenido ratios más bajos que los bancos tradicionales, su promedio fue de 6,3%, mientras que el de las IMF es de 2,8%, y el mínimo fue de 5,8% y 1,7 respectivamente, y un máximo de 6,7% y 4,6%. A lo largo del periodo de estudio se muestra con una tendencia estable, sin embargo, a partir, del año 2015 inicio un ligero crecimiento, ubicándose alrededor de 3% para las IMF y los bancos en 6,5%.

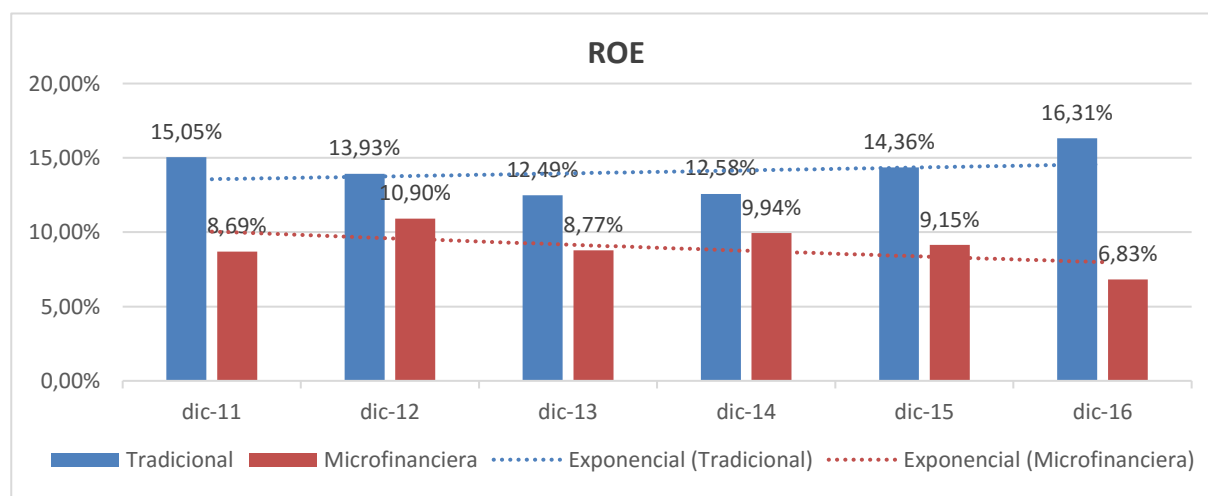
Según MicroRate (pág. 43) un indicador recomendable para las IMF es de 5:1, lo cual pone en evidencia IMF están aún lejos de alcanzar esos niveles. También, detalla que las IMF No reguladas tienen una relación de 2:1 a 3:1, el cual está mucho más cerca al caso de Colombiano, lo cual preocupa, ya que estamos comparando con entidades reguladas.

## 5.4 Rentabilidad

### 5.4.1 Retorno sobre Patrimonio

El retorno sobre patrimonio (ROE) se calcula dividiendo el resultado neto por el patrimonio promedio. El mismo indica la rentabilidad de la institución y es de gran importancia pues refleja la tasa de retorno sobre la inversión de los accionistas (MicroRate Incorporated, 2016).

Gráfico 50 → Rentabilidad sobre patrimonio a diciembre



Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

Podemos identificar que en caso de la banca tradicional históricamente ha estado por encima de las IMF, para analizar el indicador tuvimos en cuenta la eficiencia operativa y la calidad de cartera. En los puntos anteriores, observamos que la calidad de la cartera para las IMF estuvo por encima de la banca tradicional durante el periodo de estudio, lo que incidió directamente en el ROE al tener un resultado más bajo que el promedio de los bancos. Al comparar el indicador con respecto a la eficiencia operativa, podemos llegar a la misma conclusión, operar la cartera de los microcréditos resultó más alta que los bancos tradicionales lo que tiene un efecto mayor sobre la eficiencia del ROE.

Aunque en los últimos dos años las IMF han ampliado la brecha en su resultado frente a la banca tradicional, los años anteriores entre 2011 al 2015 la brecha fue pequeña y luego a partir del 2015 vemos una tendencia a la baja, paso de estar en promedio del 9,49% al 6,83% lo que identifica una pérdida de desempeño del sector y al contrario los bancos tradicionales aumentaron el indicador en el último año a 16,31% el mejor del período de estudio. Al revisar las provisiones de las IMF podemos observar un crecimiento de provisiones ya que paso en promedio de 0,38% a 0,70% son 32 pbs en que se incrementaron las provisiones y estarían afectando la caída del ROE, el mayor cubrimiento de la cartera fue por un efecto de la economía nacional la cual se contrajo considerablemente para el año 2016.

Otros factores que han afectado el resultado del ROE, ha sido el incremento de la inflación en los últimos dos años, aunque en el país ha sido controlada y se ha conservado en un dígito a pesar de que en 2016 fue de 5,75%. Otro factor que afecta el patrimonio de las IMF es que es constituido en gran parte por capital de entidades sin ánimo de lucro y donaciones, por lo que no es viable comparar el capital de los dos sectores. Concluimos que en Colombia los bancos tradicionales tienen mejor desempeño sobre el capital por encima de

las IMF, lo que significa que las mismas están perdiendo eficiencia con respecto a la banca tradicional y de continuar con esta tendencia o siga aumentando la brecha entre ellas.

#### 5.4.2 Retorno sobre activos

El ratio de retorno sobre activos (ROA) es calculado dividiendo el resultado neto por el total de activos promedio (MicroRate Incorporated, 2016). El mismo refleja la eficiencia de los Bancos en cuanto al uso de los activos. El retorno promedio de la industria se encuentra en 5%, aproximadamente.

Tabla 6 → ROA de los bancos tradicionales y las IMF

	Banca tradicional	IMF	Variación
dic-11	2,03%	2,50%	-0,48 pp
dic-12	1,97%	3,14%	-1,17 pp
dic-13	1,75%	2,54%	-0,79 pp
dic-14	1,78%	2,95%	-1,16 pp
dic-15	1,91%	2,51%	-0,60 pp
dic-16	2,15%	1,79%	0,36 pp
<b>Min</b>	<b>1,75%</b>	<b>1,79%</b>	
<b>Max</b>	<b>2,15%</b>	<b>3,14%</b>	
<b>Promedio</b>	<b>1,93%</b>	<b>2,57%</b>	

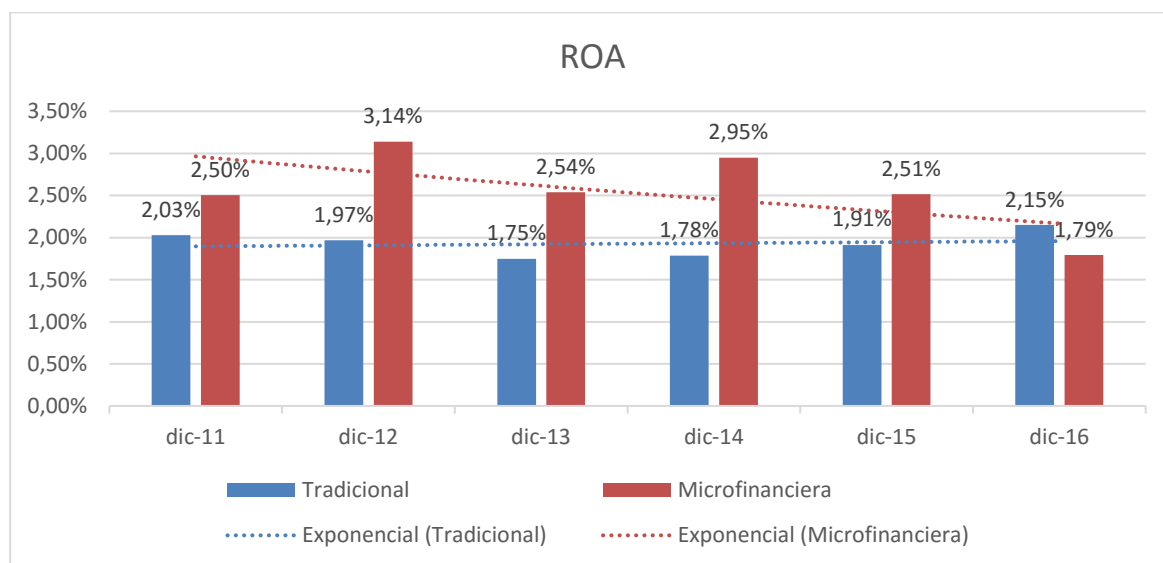
Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

El ROA de las IMF en el periodo de estudio mostró un mejor desempeño sobre sus activos, esto es atribuido a que las IMF tomaron niveles de apalancamiento que luego transformaron en un nicho de mercado cobrando tasas de interés más altas. Sin embargo, para el año 2016 el resultado cambió considerablemente, las instituciones tradicionales tienen un resultado de 2,15% frente a las IMF de 1,79%.

Normalmente los bancos tradicionales están en un mercado más competitivo con tasas más bajas, pero parte de la explicación al comportamiento es presentado por el crecimiento de

las tasas de usura de otras líneas de crédito como consumo y comercial, mientras que las tasas del microcrédito han sido más estables. El desempeño de las IMF frente a sus activos fue bueno frente a la banca tradicional que en promedio estuvo en 2,27% y 1,93% respectivamente. Veamos la gráfica:

Gráfico 51 → Rentabilidad sobre activos a diciembre



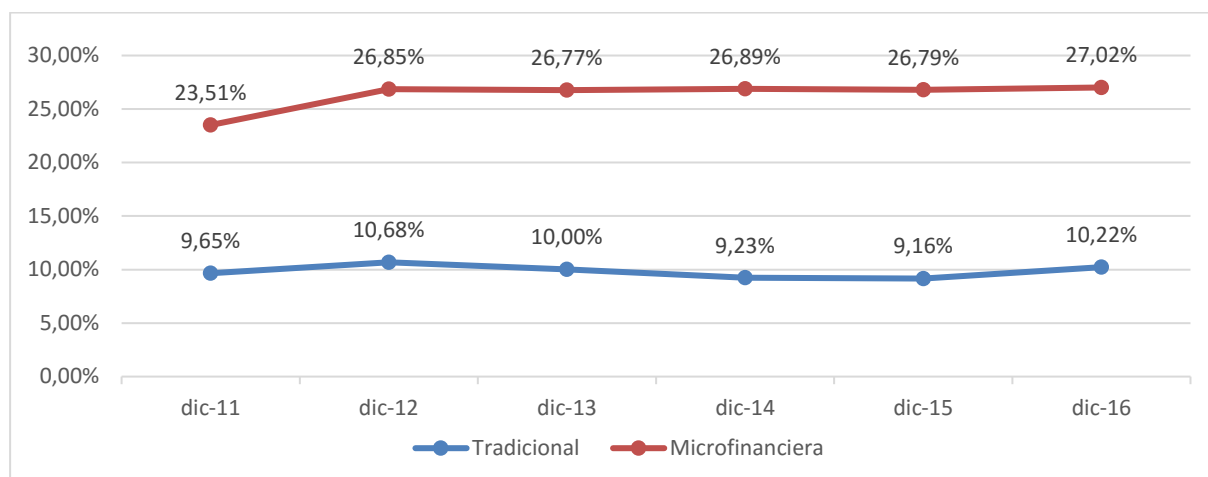
Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 - 2016.

#### 5.4.3 Rendimiento de la cartera

El indicador de rendimiento de cartera es la relación de los ingresos financieros por la cartera bruta promedio. Según MicroRate Incorporated (2016) el nivel aproximado de esta razón en la industria es de 38%. En la medida que la industria de las microfinanzas siga madurando, se espera que este ratio siga aumentando.

Al comparar los ratios del rendimiento de la cartera para cada banca encontramos que las IMF mantuvieron resultados más altos debido a que las tasas del microcrédito fueron mayores con respecto a la banca tradicional, la variación se mantuvo en 16 puntos porcentuales entre las tasas.

Gráfico 52 → Rendimiento de la cartera a diciembre



Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

Las tasas que se cobran por la modalidad de microcrédito son más altas ya que deben cubrir los gastos financieros, operacionales, provisiones y los riesgos asociados. Por otro lado, también se afecta por el plazo del préstamo, ya que los préstamos de bajos montos normalmente tienen plazos más cortos, esto impulsa la tasa hacia arriba en comparación con los créditos a plazos más largos.

Tabla 7 → Rendimiento de la cartra a diciembre de 2011 a 2016

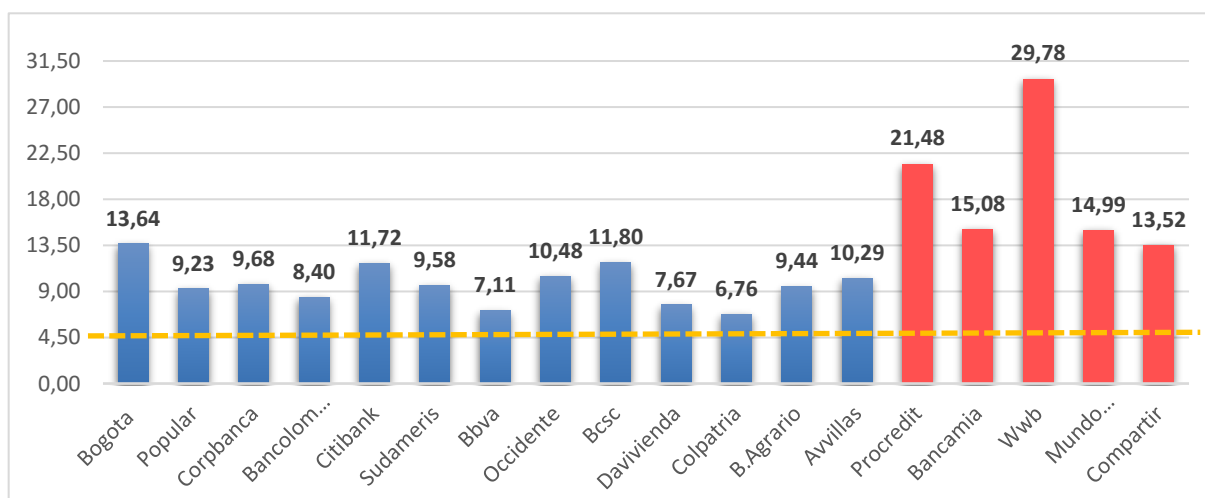
	Banca Tradicional	Microfinancieras	Variación
dic-11	9,65%	23,51%	-13,86 pp
dic-12	10,68%	26,85%	-16,17 pp
dic-13	10,00%	26,77%	-16,77 pp
dic-14	9,23%	26,89%	-17,66 pp
dic-15	9,16%	26,79%	-17,63 pp
dic-16	10,22%	27,02%	-16,80 pp
<b>Min</b>	<b>9,16%</b>	<b>23,51%</b>	
<b>Max</b>	<b>10,68%</b>	<b>27,02%</b>	
<b>Promedio</b>	<b>9,82%</b>	<b>26,30%</b>	

Fuente: Elaboración propia con información de Estados Financieros de Bancos publicados en SuperFinanciera, 2011 – 2016.

## 5.5 Solvencia

En el decreto 1771 de 2012 se establecieron las normas sobre los niveles de patrimonio adecuado y relación mínima de solvencia que deben cumplir los establecimientos de crédito, con el fin de preservar la confianza del público en el sistema y garantizar su desarrollo en condiciones de seguridad y competitividad. Esta norma define la relación de solvencia como el valor del patrimonio técnico dividido por el valor de los activos ponderados por nivel de riesgo crediticio y de mercado, teniendo en cuenta que el patrimonio técnico está compuesto por el patrimonio básico ordinario, patrimonio básico adicional, y el patrimonio adicional. El índice de solvencia para el sector bancario refleja la capacidad de las entidades para hacer frente a pérdidas inesperadas (Asobancaria, 2015).

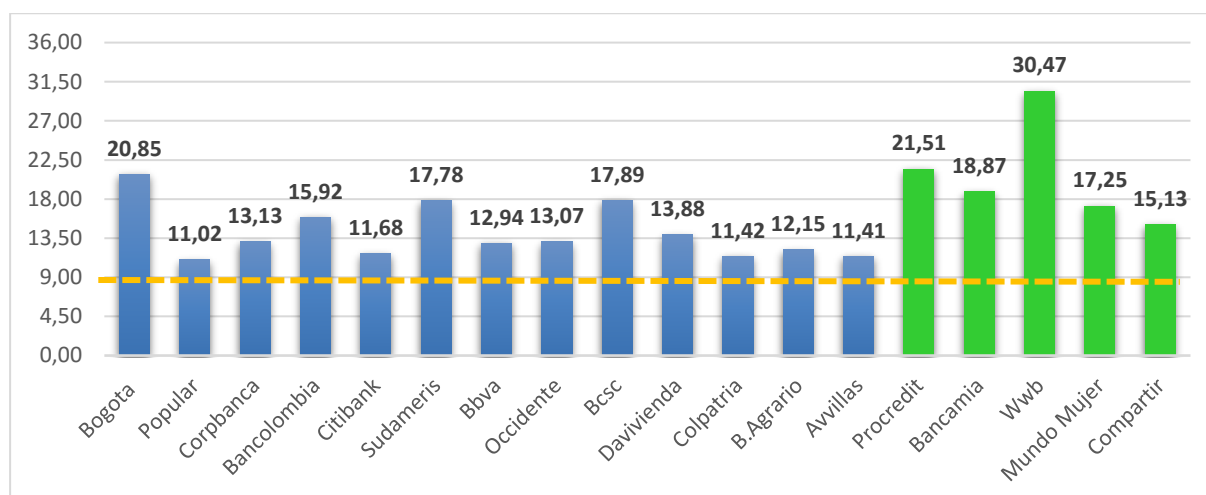
Gráfico 53 → Relación de solvencia básica por bancos



Fuente: datos tomados de SuperFinanciera (Marzo – 2017)

Los resultados de la Solvencia básica a diciembre 2016 nos indican que los bancos tradicionales tuvieron un promedio de 9,8% que por disposición de la norma técnica este no debe ser menor del 4,5%, con lo cual, se observó que todos los bancos, están por encima de los requerido, las IMF mantuvieron un indicador mucho más alto, el promedio fue de 18,97% en este sentido las IMF logran mantener una buena solvencia para responder ante cualquier crisis financiera.

Gráfico 54 → Relación de solvencia total por bancos



Fuente: Datos tomados de SuperFinanciera (Marzo -2016)

En el caso de la Solvencia Total, de acuerdo a la norma (circular externa 039 de 2014) es obligatorio para los bancos no estar por debajo de 9% para estar alineados con los estándares internacionales de Basilea, en los resultados observamos que nuevamente los bancos tradicionales tuvieron un promedio de 14,08% mientras que las IMF 20,65% lo que genera mayor confianza ante posibles crisis del mercado.

En el sector de las microfinanzas es tradicional contar con índices de solvencia más altos que los exigidos y que el promedio de la banca tradicional, debido a que en tamaño y fuerza de capitalización son más débiles que los bancos, ya que los bancos tienen la capacidad de capitalizar y aumentarlo en cualquier momento, mientras que para las IMF no es tan fácil realizar capitalizaciones. El índice de solvencia se ve disminuido en la medida que aumenten los activos, y no es conveniente tener un indicador muy bajo porque se corre el riesgo de no tener un adecuado cubrimiento para respaldar los desembolsos de cartera. La falta de capacidad de las IMF con respecto a los bancos tradicionales hace que para mantener la confianza de las calificadoras, inversionistas y público en general, sea necesario tener un indicador alto.

## 6 RETOS DE LA BANCA DE MICROFINANZAS

La sociedad actual y el mercado han sufrido continuas transformaciones acompañadas de desarrollos tecnológicos en las comunicaciones, esto ha hecho que el tiempo y las distancias sean cada vez menores. A su vez las instituciones financieras han logrado una evolución de los servicios financieros que les han permitido atender la demanda del mercado, facilitar el acceso al portafolio de servicios, reducir tiempos de respuesta y ampliar la cobertura de sus servicios.

Con la evolución digital se ha logrado que a través de instrumentos móviles se realicen transacciones como: consultas, pagos de obligaciones, compra de bienes y servicios, transferencias de dinero en línea. Esto tiene un impacto en la reducción de costos para las personas y en menor tiempo.

En este mundo de posibilidades por descubrir aparecen las **Fintech**, un nuevo concepto compuesto por las palabras **Finance & Technology** esto para introducir los paradigmas de la transformación de la banca en una era digital. “Las fintech son startups de tecnología financiera que plantean competir con servicios financieros de la banca tradicional. Las fintech han tenido éxito, al ser más rápidas que los bancos a la hora de aprovechar la innovación tecnológica para desarrollar productos bancarios más concentrados en el usuario, a un coste menor o con una mejor experiencia de cliente, optimizados para los canales digitales” (Noya, 2016).

Si la banca quiere estar vigente en el mercado debe invertir en innovación y tecnología de forma continua, en la medida que la tecnología lo permita sin dejar de lado que debe conservar la seguridad y transparencia de la información de los usuarios. Es clave que los bancos fortalezcan sus procesos internos y así poder ofrecer a los clientes y usuarios



financieros posibilidades que le faciliten diferentes transacciones y la suma de estos cambios aporte a la inclusión de más personas al modelo. Es importante estudiar la propuesta de las fintech porque es un modelo que crece en el mercado y que está respondiendo rápidamente a las necesidades de los clientes, por lo tanto las instituciones financieras deben acogerse a estos cambios tecnológicos y modificar su estructura tradicional a las nuevas tendencias del mismo.

Las **Fintech** desde el año 2014 han tomado fuerza en el mercado, en el cual se denominan como **Compañías Startup** o empresas emergentes, que son pequeñas innovadoras de la economía basada en el conocimiento y se diferencian por tres aspectos importantes: su alto grado de innovación, la necesidad de inversión permanente propia de su actividad innovadora y sus altos niveles de riesgo (Román Castillo, 2009). En el contexto financiero pueden desarrollarse como estrategias empresariales para innovar en servicios y tienen un enfoque orientado completamente al cliente. Estas estructuras operan con bajos costos y obtienen ganancias que crecen aceleradamente porque se orientan a la masificación de las ventas, por medio de las herramientas tecnológicas.

De lo que hoy se llama el *Ecosistema Fintech* se han identificado diez segmentos donde está concentrada la innovación y son: Pagos y Remesas (Payments & Remittances), Préstamos (Lending), Gestión Finanzas Empresariales (Enterprise Finance Management), Gestión Finanzas Personales (Personal Finance Management o PFM), Crowdfunding, Gestión de Inversiones (Wealth Management), Seguros (Insurance), Educación Financiera y Ahorro, Soluciones de Scoring, Identidad y Fraude, y por último Trading & Mercados Pagos y Remesas (Finnovista.com, 2017). Esto muestra claramente que las *startups fintech* están transformando desde afuera el sector de los servicios financieros, ya que están segmentando los servicios que los bancos tradicionalmente han dominado. La herramienta más clara que

tienen es la desintermediación de los actores de la cadena, entre las entidades financieras y los usuarios.

Como consecuencia de lo anterior, y retomando los pilares de la banca de microfinanzas bajo un esquema de *Banca Relacional*<sup>1</sup> el modelo demanda mayores costos. A través de herramientas tecnológicas que establecen canales con los usuarios, se podrían aun reducir los costos, al tiempo que se incrementa la eficiencia. Esto toma importancia porque el tiempo que requiere un cliente de una IMF para hacer una transacción financiera debe dejar de trabajar y desplazarse al lugar (ya sea bancos o corresponsales bancarios) que impacta en menores ingresos y costos por desplazamiento para las personas.

Por otro lado, las IMF en Colombia, están en un medio altamente competitivo con la banca tradicional, las entidades sin ánimo de lucro, las cooperativas, los préstamos informales fuera del marco legal (agiotistas), y hacen que las IMF deban crear estrategias y apoyarse en mejores tecnológicas e innovaciones colaborativas, para dar pasos en pro de desarrollar fortalezas y así ser más competitivos en el mercado.

Un negocio es competitivamente ventajoso si como consecuencia de los beneficios de sus productos o de su relativa posición de economía en costos, genera en el tiempo un nivel de ganancia económica, o premio sobre el patrimonio mayor que el de un competidor promedio en el mercado (León Garcia, 2003)

Finalmente, la innovación tecnología, los cambios de comportamiento del cliente y la creación de nuevos modelos de negocio en el mercado, demandan un cambio en la forma como los clientes y usuarios del sistema financiero lo perciben, por lo tanto las IMF deben transformarse en la forma como llegan a sus clientes. En el mercado tan competitivo en el que

---

<sup>1</sup> El modelo de *Banca Relacional* es cuando la fuerza comercial de una entidad establece un contacto directo con sus clientes y lo apoya hasta construir un perfil de cliente financiero.

participa las IMF, el sector financiero tradicional y créditos usureros en la informalidad, deben ofrecer servicios que se diferencien en la disponibilidad y agilidad de un préstamo.

Por otro lado, entender las necesidades de los clientes y ser un aliado para resolverlos permite fidelizarlos con las instituciones de cualquier tipo. Las IMF han entendido que al establecer relaciones sólidas y duraderas con los clientes se aumenta el grado de fidelización del cliente y se reduce el riesgo financiero. Sin embargo, otro retos para las instituciones financieras es adoptar estándares de servicio que les permita llevar la banca a otros niveles de calidad, **Smart Campaign** es una iniciativa global que bajo unos principios éticos de protección al cliente y estándares de buenas prácticas, permite dar lugar a un sector más pionero, orientado al cliente, y fomentando una cartera más sólida y que garantice beneficios más altos (Smartcampaign.org, 2017).

**Smart Campaign** pretende que las IMF trabajen bajo principios de ética y adecuada inteligencia comercial, estos principios son:

- Evitar el sobreendeudamiento de los clientes
- Precios transparentes y responsables
- Prácticas de cobro apropiadas
- Comportamiento ético del personal
- Mecanismos para recibir y resolver quejas
- Privacidad de los datos de los clientes

Las IMF tienen por delante retos importantes ya que están generando un impacto social en la base de la pirámide de económica, esto hace que el microcrédito para los clientes, las empresas y el sector en su conjunto (Smartcampaign, 2017) sea un apoyo importante a la hora impulsar una economía más equitativa. La revolución tecnológica es clave, pero debe ir de la

mano de principios que le permitan tener una dirección en cuanto a la calidad del servicio y transparencia.

Finalmente, este capítulo trata de poner en evidencia que la transformación de la banca es inevitable porque el mundo está evolucionando a otros niveles de productos y servicios. Por lo tanto, si las IMF no quieren quedar con una forma anticuada de hacer banca y quedar por fuera del mercado, deben acoger las nuevas tecnologías para su uso y beneficio, o lo que va a suceder es que otras nuevas empresas con capacidad de innovación acelerada van a llegar a sustituirlos.

## 7 CONCLUSIONES

Las Microfinanzas se han convertido en un camino de mediación contra la pobreza y un mecanismo para promover la inclusión financiera, a través del financiamiento a negocios inclusivos y contribuir a generar finanzas productivas en el largo plazo. En Colombia se está haciendo un esfuerzo importante a través de los microcréditos colocados por bancos tradicionales y las IMF pero aún falta camino por recorrer para lograr el impacto social y económico deseado.

En el desarrollo del trabajo evidenciamos que el enfoque de los microcréditos en bancos tradicionales es para impulsar la mediana, pequeña y microempresa existentes en el mercado. Para lo anterior, los bancos aportan la experiencia y fuerza productiva que le permite soportar mejor los costos en los que las IMF deben incurrir. Adicionalmente, se necesita un sistema financiero estructurado y fuerte que soporte las demandas del mercado.

Las IMF por su parte, además de atender ese mismo segmento, recogen la población por fuera de este marco y son emprendedores con necesidades de financiación entre uno y cuatro smmlv, por lo que vemos un impacto social a quienes constituyen base de la pirámide económica. Los resultados financieros de las IMF nos permiten ver que en los últimos años han tenido un desarrollo financiero competitivo en la industria, y un desempeño aceptable, dado los sobrecostos en que se incurren que son propios del negocio, y en cuanto a si estabilidad financiera es adecuado dado el alto nivel de cobertura de la cartera vencida y provisiones y los indicadores de rentabilidad positivos, pero, por otro lado, un bajo nivel de garantías. Por otro lado, las IMF deben hacer un esfuerzo importante para incorporar tecnologías que les permitan adquirir versatilidad en el negocio y lograr una eficiencia que las haga más competitivas. Las mayores tasas de interés que cobran las IMF permiten que tengan el margen adecuado para cubrir los costos de un modelo de banca relacional, y moderar el riesgo para ser sostenibles y crecer en el mercado objetivo.

Las IMF constituidas como bancos deben cumplir con todos los estándares y controles del ente regulador lo que implica un mayor esfuerzo mantener los modelos de las carteras comerciales o consumo aplicados al microcrédito. De acuerdo a lo anterior sugerimos que se debe revisar los modelos de provisiones, garantías, cobertura, solvencia, que se ajusten al modelo de microfinanzas, teniendo en cuenta que la mayoría son bancos nuevos en el mercado especializados en microfinanzas. Esto permitiría a las IMF ser menos costosas y ajustar un nivel de riesgo apropiado, el cual no es el mismo que el de los bancos tradicionales. Adicionalmente, tales exigencias se convierten en un desincentivo para que otras instituciones financieras que hacen microcrédito se transformen en bancos, y esto genera problemas en la competitividad y transparencia en la información, ya que deja la posibilidad de caer en problemas de sobreendeudamiento de los clientes, y poner en riesgo la estabilidad de las IMF.

Dado el evidente aporte que tiene esta industria especializada en el desarrollo social del país, consideramos que debe haber mayor apoyo por parte del Estado en dos vías. Primero estableciendo menores límites para las fuentes de fondeo de las IMF y segundo en el otorgamiento de garantías, dado que dentro de los objetivos de Gobierno, se encuentra la inclusión financiera, la disminución de las brechas de desigualdad, entre otros, objetivos que están abordando las IMF, por lo que consideramos que tendría que aportar más activamente a las IMF con recursos para la colocación de créditos por medio de entidades de segundo piso como Bancoldex o entidades de redescuento como Findeter, que pueden ayudar a las IMF a tener recursos para lograr cumplir con los mismos.

Y segundo pero muy importante, es el apoyo que lograría dar a las IMF, al otorgarles el acceso a garantías, con lo cual aportarían de fondo a uno de los problemas más graves que tienen las IMF con la ausencia de las mismas, estas coberturas ayudarían a bajar el riesgo, lo que se traduce en beneficios que se trasladan a los clientes por medio de menores tasa de

interés. En la investigación se evidencia que hay ausencia de apoyo del estado en materia de garantías a las IMF, aunque existen entidades especializadas las cuales están desarrollando una gran labor, encontramos que en su mayoría están enfocadas a los bancos tradicionales privados y el Banco Agrario, y no se está atendiendo a las IMF con la importancia que merecen dado la labor que están desempeñando.

Con respecto a las entidades calificadoras de riesgos, estudiamos que de las tres que existen en Colombia, solo una tiene su modelo de valoración especializado para las instituciones microcrediticias, aunque a nivel global, existen más entidades. Es importante contar con un modelo ajustado a lo específico de la industria que les permita competir con calificaciones de los grandes bancos, lo cual es una carta de presentación a la hora de buscar recursos para el fondeo.

En cuanto a los aportes que deben construir las IMF para su evolución, consideramos que las mismas deben emplear mejores tecnológicas e innovaciones colaborativas, que les permita replantear estrategias que renueven sus servicios de captación y colocación, para dar pasos en pro de desarrollar fortalezas, y responder a las exigencias del mercado. La innovación tecnológica, los cambios de comportamiento y exigencias del cliente, así como la creación de nuevos modelos de negocio en el mercado (como el modelo de las Fintech) demandan un cambio en el sistema financiero. Hacer esta innovación permitirá lograr servicios que se diferencien en la disponibilidad y agilidad, lo cual repercutirá en menores costos y lograr mejoras en la eficiencia.

Muchas personas de la base de la pirámide aún continúan siendo excluidas de los servicios financieros especialmente por los productos del pasivo que ofrece la banca, ya que para ellos no es sostenible asumir costos como: comisiones por manejo de medios de pago, intereses, impuestos como el G.M.F., entre otros. Esto hace que sea un reto para las IMF

poder captar el potencial de ahorro que tienen estas personas, y así mismo, brindarles la oportunidad de diversificar su estructura de fondeo, lograr mejoras en costos y manejo de liquidez para continuar y mejorar su operación. En la medida que las IMF suavicen sus flujos de caja, esto les permitirá ser más flexibles y ser más competitivas.

Comparar los bancos tradicionales que tienen una trayectoria importante y muchos años de experiencia en el mercado colombiano con respecto a las IMF, que se han constituido en la categoría de bancos en menos de 20 años, da cuenta de que las microfinanzas si son sostenibles, pero necesitan la intervención y/o ayuda del Estado que les permita desarrollarse bajo condiciones ajustadas a un modelo de microfinanzas. Lo mismo nos indica el hecho, de que aún después de pasar por la crisis financiera del 2009 y otros periodos de decrecimiento de la economía, las IMF haya logrado mantenerse activas y creciendo en el mercado, como lo muestran los resultados de la investigación.

Por último, no podemos dejar de lado la perspectiva social, ya que la colocación de un microcrédito no es simplemente un crédito más, sino que es tiene un efecto multiplicador, pues representa la posibilidad que una persona y/o toda una familia mejoren sus condiciones económicas, luego un microcrédito es una herramienta contra la pobreza. Este último es, en nuestra opinión, el impacto más valioso que las Microfinanzas pueden aportar al desarrollo de nuestro país. De esta forma se puede cumplir el lema de una de las IMF “Finanzas productivas responsables”.



## 8 BIBLIOGRAFÍA

- Asobancaria. (2014). *Informe de Tipificación de la Banca Colombiana*. Bogotá D.C.
- Bancamia S.A. (2008). *Banco de las Microfinanzas Bancamia S.A.* Obtenido de <https://www.bancamia.com.co/compania/historia.php>
- Banco de la Republica. (Marzo de 2016). *Tasas de empleo y desempleo - Porcentaje fuerza de trabajo*. Obtenido de <http://www.banrep.gov.co/es/tasas-empleo-desempleo>
- Banrep.com. (2013). El sistema financiero colombiano: estructura y evolución reciente. *Revista del Banco de la Republica número 1023*, 5-17.
- BID. (10 de Septiembre de 2016). *Fondo Multilateral de Inversiones* . Obtenido de Fomin: <http://www.fomin.org/es-es/portada/conocimiento/datosdedesarrollo/microfinanzas.aspx>
- Bolsa de Valores de Colombia. (2008). *Guía Colombiana del Mercado de Valores*. Bogotá D.C.
- Cavanna, J. M. (2007). Del microcrédito a las microfinanzas. *Revista de Empresa, Issue 19(4p 1 Charp)*, 99 - 103.
- Chu, M. (2010). Las microfinanzas: creación simultanea del impacto social y valor comercial. *Debates IESA, XV(3)*.
- DANE. (Marzo 2017). *Gran Encuesta Integrada de Hogares GEIH*. Bogota D.C: Departamento Administrativo Nacional de Estadística.
- El Banco Mundial. (02 de Abril de 2017). *Microdatos*. Obtenido de El Banco Mundial BIRF . AIF Web site: <http://datos.bancomundial.org/indicador/>
- FAG. (Diciembre 2016). *Informe de gestión FAG*. Bogotá D.C: Fondo Agropecuario de Garantías FAG.
- Ferrari, C. (2012). *Finanzas y Microfinanzas para el Desarrollo*. Bogotá D.C: Libros de Desarrollo Economico, Dirección de estudios Socioeconomicos y Regulatorios.

- Finnovista.com. (26 de Marzo de 2017). *finnovista.com*. Obtenido de <http://www.finnovista.com/fintech-radar>
- FMI. (02 de Abril de 2017). *Fondo Monetario Internacional*. Obtenido de Fondo Monetario Internacional Web site: <http://www.imf.org/>
- FNG. (20 de Mayo de 2017). *Fondo Nacional de Garantias*. Obtenido de [fng.gov.co](https://www.fng.gov.co): <https://www.fng.gov.co>
- FNG. (2017). *Informe de Gestión 2016*. Bogotá D.C: Fondo Nacional de Garantias.
- FOMIN. (2015). *Inclusión Financiera en America Latina y el Caribe Datos y Tendencias*. Washington: Fondo Multilateral de Inversiones Miembro del Grupo BID. Obtenido de Banco Interamericano de Desarrollo.
- Gebelhoff, R. (12 de Diciembre de 2016). Microcredit isn't dead. *The Washington Post*.
- González, C., & Villafani, M. (2007). Las Microfinanzas en la profundización del Sistema Financiero, El caso de Bolivia. *El Trimestre Económico* vo. LXXIV (1) núm. 293, 5 - 65.
- Gutiérrez Nieto, B. (2008). Coste del Microcrédito versus del desempleo. *Revista de Economía Mundial*, 63 - 82.
- ILO.org. (02 de Abril de 2017). *ilo.org*. Obtenido de International Labour Organization: <http://www.ilo.org/ilostat/>
- Karim, L. (2009). *Demystifying Micro-Credit The Grameen Bank, NGOs, and Neoliberalism in Bangladesh*. Obtenido de <http://www.academia.edu>
- León Garcia, O. (2003). *Valoración de empresas, gerencia del valor y EVA*. Medellín.
- MacMaster, B. (2012). Inclusión Financiera para la superación de la pobreza. En Bancamía, *El Negocio de la Vida, Historias con Corazón* (págs. 61-66). Bogotá D.C.
- Macorni, R. (2014). *El Milagro de la Inclusión Financiera, la industria microfinanciera de Bolivia 1990 - 2013*. La Paz.

- MicroRate Incorporated. (24 de Mayo de 2016). *MicroRate Incorporated*. Obtenido de MicroRate Incorporated Web site: [http://www.microrate.com/la/publicacion\\_im.html](http://www.microrate.com/la/publicacion_im.html)
- Navajas, S., & Tejerina, L. (2006). *Microfinance in Latin America and the Caribbean: How large is the market?*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.
- Navajas, S., Navarrete, E., Simbaqueba, L., Cuevas, M., & Salamanca, G. (2006). *Indicadores de Microfinanzas en America Latina: Rentabilidad, Riesgo y Regulación*. Washington, D.C: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Newint.org. (18 de Mayo de 2017). *Microcredit and Grameen Bank*. Obtenido de Newint.org: <http://newint.org>
- Noya, E. (2016). ¿Es el fintech el mayor desafío que afronta la banca? *Harvard Deusto business review* (254), págs. 22-29.
- Pampillón, F., Gonzalez, M. d., Ruza, C., & Curbera, P. (2012). *Introducción al Sistema Financiero*. Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- Pandya, M., & Shell, R. (2007). *Liderazgo permanente*. México: Pearson education.
- Piketty, T. (2014). *El Capital en el siglo XXI*. España: Fondo de Cultura Económica.
- Pineda, R., & Carvallo, P. (2010). *El Futuro de las microfinanzas en América Latina: algunos elementos para el debate a la luz de las transformaciones experimentadas*. Santiago de Chile: CEPAL Naciones Unidas .
- Prahalad, C. K. (2012). *La Oportunidad de Negocios en la base de la Pirámide*. Norma.
- Reina, M. (2012). Microfinanzas. En Bancamia, *El negocio de la Vida, Historias con Corazón* (págs. 93-97). Bogotá D.C.
- Román Castillo, R. (2009). El Rol del Capital Social del Emprendedor en la expansión de una Start-Up. El caso de Hipertexto Ltda, La Librería de la U. *Estudios Gerenciales*, 25, 15-36.

Roodman, D. (20 de Mayo de 2017). *Microcredit doesn't end poverty, despite all the hype*.

Obtenido de The Washington Post : <http://www.washingtonpost.com>

Smartcampaign.org. (31 de Marzo de 2017). *Smartcampaign.org*. Obtenido de

<http://www.smartcampaign.org/sobre-la-campana/>

SuperFinanciera. (Mayo de 2017). *Superintendencia Financiera de Colombia*. Obtenido de

Superfinanciera.gov.co: <https://www.superfinanciera.gov.co>

Yunus, M. (Abril de 2015). El Banquero de los pobres, los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo. (A. Jolis, Entrevistador) Paidós.

Zuñiga, C. L. (1987). *Crédito Cooperativo*. San José, Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia.