

**ANALISIS DE LA MICROFINANCIACION BASADO EN LA EXPERIENCIA DE  
ENTIDADES BANCARIAS, PARA EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO  
EMPRESARIAL. BUCARAMANGA 1999-2005.**

**GLORIA JULIANA JENSEN E.**



**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS  
ESCUELA DE ECONOMIA Y ADMINISTRACIÓN  
BUCARAMANGA  
2006**

**ANALISIS DE LA MICROFINANCIACION BASADO EN LA EXPERIENCIA DE  
ENTIDADES BANCARIAS, PARA EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO  
EMPRESARIAL. BUCARAMANGA 1999-2005.**

**GLORIA JULIANA JENSEN E.**

**Monografía como requisito  
Para optar al título de:  
Economista**

**Director:  
Héctor Alfonso Otero Moreno,  
Msc. en Economía Agrícola**



**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS  
ESCUELA DE ECONOMIA Y ADMINISTRACIÓN  
BUCARAMANGA  
2006**

## **AGRADECIMIENTOS**

Deseo dar un especial agradecimiento a:

- El Dr. Gilberto José Gómez, por su acertada y valiosísima colaboración para la realización de este proyecto.
- El Dr. Héctor Alfonso Otero Moreno, por sus enseñanzas y seguimiento de este proyecto.
- Fundesan, por la información y la ayuda prestada.
- A todos y cada uno de los microempresarios que me abrieron sus puertas.

“La pobreza ha sido siempre un concepto relativo, tanto en su significado material como en su concepción mental; se trata pues de una mentalidad, que caracteriza la actitud y el comportamiento no sólo de aquellos que han perdido su independencia económica o status social sino también del resto de miembros más afortunados de la sociedad. Es justamente la concepción ideológica de un sentido de “otredad” en torno a la pobreza, contemplada por ambas partes y representada de manera más explícita en la obra de caridad, lo que nos autoriza, según mi criterio, a hablar del pobre como una categoría social.”

Stuart Joseph Woolf. “*Los Pobres en la Europa Moderna*”, 1996

“Se pueden observar dos fenómenos que son tan esenciales para la vida capitalista que merecen muy bien nuestra atención. Por un lado, los bancos se han establecido, aunque hasta un punto diferente en distintos países, como un órgano social de actividad empresarial. {...} Muchos críticos sociales no han visto en esta institución (y es una institución del capitalismo tardío) sino abuso. Por otro lado, los empresarios han luchado en general contra las restricciones a su libertad de acción impuestas por la interferencia de los banqueros, y características importantes de la política empresarial moderna, son precisamente explicables por el deseo de los empresarios de liberarse de ella.”

Joseph A. Schumpeter. “*La Teoría Económica y la Historia Empresarial*” 1966

**Título:** Análisis de la Microfinanciación Basado en la Experiencia de Entidades Bancarias, Para el Crecimiento y Desarrollo Empresarial, Bucaramanga, 1999-2005\*.

**Autor:** Gloria Juliana Jensen Estupiñán\*\*

**Palabras Claves:** Mercados microfinancieros, Cliente emprendedor, crecimiento empresarial, desarrollo empresarial, Bancos Comerciales Tradicionales, mecanismo de transmisión.

**Descripción:**

Debido a la aplicación de políticas neoliberales y de políticas de economía abierta, se ha venido fortaleciendo la preocupación de las esferas sociales por la pobreza en nuestro país; como atenuante de esta problemática social las políticas gubernamentales, han venido apalancando mecanismos como la microfinanciación y la invención de la remodelación en los portafolios de servicios prestados por los tradicionales bancos comerciales (públicos y privados). Para unos clientes particulares, estos son, los microempresarios o clientes emprendedores. La microfinanciación y los mercados microfinancieros a la luz de la económica moderna, se están perfilando como un mecanismo de transmisión en donde el aparato macroeconómico plantea la posibilidad de ayudar al aparato microeconómico a insertarse con más facilidad en la dinámica económica y promover el crecimiento, y desarrollo empresarial en las esferas privadas.

Se pretende de esta manera y mediante la realización de este estudio, analizar el por qué y el para qué de la propuesta de la microfinanciación a través de los bancos comerciales tradicionales, como una salida viable para nuestro apabullante problema de pobreza. De igual manera, se vuelve interesante descubrir si han habido cambios, como crecimiento y desarrollo para los clientes emprendedores después de la aparición de este servicio por parte de los bancos comerciales, tales como Bancolombia y Banco Caja Social en Bucaramanga, así como también, el descubrimiento de las deficiencias del servicio y los obstáculos que aun existen para un mercado de microfinanciación óptimo en nuestra ciudad, que beneficie no sólo a los bancos sino también a los clientes emprendedores llegando a este punto, se le da cabida a algunas recomendaciones que posibiliten al mercado microfinanciero gestionado por los bancos comerciales tradicionales de nuestra ciudad, promover el crecimiento y el desarrollo empresarial de sus clientes potenciales (clientes emprendedores).

---

\* Tesis de Grado

\*\* Facultad de Ciencias Humanas, Escuela de Economía y Administración, Director: Héctor Alfonso Otero.

**Title:** Analysis of the micro financing based on the experience of financial entities, for the increase and development of enterprises\* .

**Author:** Gloria Jensen Estupiñan\*\* .

**Key Words:** Micro financing, enterprising client, enterprise growing, enterprise development, traditional commercial banks, transmission mechanisms.

**Description:** due to the use of neoliberal policies, and opening economy policies, the concern in the social spheres for the poverty in our country has been increasing; as an attenuating of this social problematic, the governmental policies, have been raising mechanisms such as micro financing and the invention of remodeling “rendered services” in the portfolios by traditional commercial banks (public and private). For a particular group of clients, these are the micro contractors or enterprising clients. Micro finances and micro financing markets, to the light of modern economy, are outlining as a transmission mechanism in which the macroeconomic system brings up the possibility of helping the microeconomic machinery to be inserted easier in the economic dynamics and to promote the enterprise growing and development in the private spheres.

It is pretended in this way and through the execution of this study, to analyze why and what for of this micro financing proposal through traditional commercial banks, as a feasible exit to our overwhelming poverty problem. In the same way, discovering if changes have been made, such as growing and developing for the enterprising clients turns interesting, after the appearing of this service by commercial banks, such as Bancolombia and Banco caja social in Bucaramanga, and also the discovery of flaws in the service and obstacles that still exist for an optimum micro financing market in our city, that benefits not only the banks but also the enterprising clients, coming to this point, it is suitable to mention some recommendations which allow a micro financial market managed by the traditional commercial banks in our city, to promote the enterprise growing and development to their potential clients (enterprising clients).

---

\* Graduation thesis.

\*\* Human science faculty, economic school and administration, Director: Hector Alfonso Otero.

## TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	12
1. MARCO REFERENCIAL	17
1.1 MARCO TEÓRICO	17
1.1.1 Schumpeter y su visión del problema	17
1.1.2 Mecanismo de transmisión entre el escenario macro y el escenario micro en Schumpeter:	27
2. PRINCIPALES ASPECTOS SOBRE LA MICROFINANCIACIÓN	31
2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	31
2.1.1 A nivel mundial	37
2.1.2 A nivel nacional	38
2.1.3 El Banco Caja Social	39
2.1.4 El Banco Bancolombia	46
2.2 PARTICIPACIÓN EN BUCARAMANGA	48
2.2.1 Características	48
2.3 GESTIÓN DEL MICROCRÉDITO Y/O MICROFINANCIACIÓN	49
2.3.1 Problemática	51
3. LOS PEQUEÑOS EMPRENDEDORES	54
3.1 PASANDO DE LA INFORMALIDAD A LA FORMALIDAD	56
3.2 CULTURA DE CRÉDITO	58
3.2.1 Obstáculos financieros para la conformación empresarial	58
3.3 FORMA DE PROMER , CREAR Y SER ECONOMÍA BUMANGUESA	59
4. MERCADOS MICROFINANCIEROS	61
4.1 CAUSAS Y EFECTOS DE LAS FALLAS DE MERCADOS MICROFINANCIEROS	61
5. RECOMENDACIONES A MANERA DE CONCLUSIONES	64
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	66

## LISTADO DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
<b>Tabla 1 :</b> “Aportes del FNG a la Microfinanciación en Colombia”	48
<b>Tabla 2:</b> “Diferencia entre crédito: Micro, Consumo y Pymes en el Scoring”	52

## LISTA DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
<b>FIGURA 1: “Modelo Scoring”</b>	53

## LISTA DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
<b>Anexo A.</b> Sectorización de los microempresarios Banco Caja Social en Bucaramanga.	69
<b>Anexo B.</b> Comportamiento de la microfinanciación de Bancolombia en Bucaramanga.	72

## INTRODUCCIÓN

La ciencia económica propone ahora dimensiones diferentes para entender el desarrollo económico y el por qué de la importancia de éste en los países como Colombia. En décadas anteriores, la teoría económica de la producción, lejos de interesarse por la pobreza, ya incluía dentro de sus fortalezas, muchas consideraciones que hoy son los postulados principales para el camino hacia el desarrollo y el abandono definitivo de segmentos económicamente deprimidos.

Schumpeter, por ejemplo, el gran teórico del ciclo económico, trabajó hondamente en teoría económica de producción; la producción era ese elemento inmerso en todo lo relacionado con un ciclo económico, y el componente esencial para lograr producción era ese personaje capaz de poner en marcha actividades económicas y sobre todo, capaz de mantenerlas y mejorarlas continuamente, este era pues, el empresario.

De la misma manera, la economía moderna nos habla hoy de la importancia de “los emprendedores”, aquellos que en esta situación caótica de pobreza y de desigualdad, pondrán a marchar a producir y a mejorar los niveles desfavorables de los países tercermundistas.

Pero ¿qué sucede entonces, si una persona llamada pobre, tiene la capacidad de ser empresario por su espíritu emprendedor, y , sin embargo, adolece de capital?. Antaño se veía inverosímil que esto sucediera en la realidad, pero muchos son los espíritus emprendedores que casualmente por no contar con los recursos necesarios, no son económicamente, nada atractivos si se va hablar en términos de crecimiento económico y de acumulación de capital. Situaciones como esta, se viven a diario, y lo peor es que muchos emprendedores son ignorados por su carácter negativo de pobreza.

De un tiempo para acá, académicos e incitadores del desarrollo económico en los países en vía de desarrollo, vienen proponiéndole a la banca privada, que inserte en su sistema a este segmento desfavorecido de la sociedad y que promueva el surgimiento de empresas, que no sólo mejoren los niveles de vida de aquellas personas, sino que también los haga económicamente “incluidos” dentro del aparato capitalista.

En este mismo contexto, se hace imprescindible entender el manejo del mercado de capitales respecto a su posición frente a los emprendedores desfavorecidos, conocidos comúnmente como microempresarios. Se requiere que el mercado de capitales colabore con el miramiento a estos segmentos, pero por la tradicionalidad de este mercado, y por la practicidad en la que opera, la incursión del mercado de capitales en la microfinanciación parece ser un espejismo; en un

mundo en donde reina la incertidumbre, todos, tanto banqueros como microempresarios, quieren asegurar su negocio.

Esta relación entre bancos y microempresarios, tiene un marco legal que es la ley 590/2000 (ley MIPYME); esto ha hecho, entre otras cosas, que muchos bancos estén interesados en incluir a los microempresarios como clientes importantes. Pero a pesar de leyes, de insinuaciones académicas, de propuestas diferentes por parte de la ciencia económica, hay muchos aspectos inherentes al microempresario que son desconocidos por el sistema financiero, por el mercado de capitales, por el sistema bancario.

De acuerdo con lo anterior, este proyecto busca lograr una conciliación entre los dos equipos; es decir, escudriñar en la realidad del segmento microempresarial en Bucaramanga y, por aparte, explorar el manejo de los bancos privados que están trabajando con microfinanciación y que se han acercado al segmento microempresarial. Esto con la intención de proponer ideas que ayuden a mejorar el manejo del mercado de la microfinanciación por parte de los bancos y que permitan seguir impulsando el crecimiento y desarrollo empresarial de la ciudad.

Este proyecto cuenta con cinco capítulos, los cuales se describen a continuación: En el primer capítulo encontramos el marco referencial, en donde se analizan

algunas variables pertenecientes a la teoría schumpeteriana, las cuales son: el crédito bancario, el empresario y la innovación.

De igual forma, nos remitimos a el concepto de “Mercado de Capitales” desarrollado en esta teoría, en donde se explica la idea más sobresaliente de nuestro marco conceptual, la cual propone al crédito bancario como el mecanismo que sirve de transmisión entre el escenario macroeconómico y el microeconómico a nivel local.

En el segundo capítulo se hace una descripción pormenorizada del negocio de las microfinanzas en el plano bancario, mirándolo a nivel mundial, nacional para finalizar en el municipal, recalcando la gestión realizada por dos bancos pioneros que son el Banco Caja Social y Bancolombia.

En la tercera parte de este estudio, se encuentra un análisis de los microempresarios clientes de los bancos Caja Social y Bancolombia en Bucaramanga. Para realizarlo, se contó con la valiosa colaboración del Fondo de Garantías de Santander y de la Fundación para el Desarrollo de Santander (Fundesan). En el análisis se miran los siguientes aspectos: las principales actividades económicas a las que se destina el dinero prestado, la comunicación y el trabajo conjunto que viene dándose entre bancos y microempresarios, la utilidad de las microempresas estudiadas en la ciudad, los mercados que los pequeños

empresarios están explorando en la ciudad, y la dotación de recursos y capacidades que hacen falta por desarrollarse en las microempresas.

En el cuarto segmento, de acuerdo al análisis hecho del capítulo anterior, se muestra una parte del manejo del mercado de la microfinanciación y se proponen algunas consideraciones. En la quinta sesión se plantean algunas recomendaciones a manera de conclusiones para el mercado de las microfinanzas en Bucaramanga.

Del análisis realizado quedan importantes conclusiones en términos de tendencias, de estructura del microcrédito, de posibilidades y limitantes de esta opción empresarial. De la misma manera es claro que todos los interesados en el tema: academia, banca privada, microempresarios deben proseguir el camino hacia la verdadera y necesaria democratización de la banca y de esta manera, hacia el crecimiento y desarrollo empresarial de nuestra región.

## 1. MARCO REFERENCIAL

### 1.1 MARCO TEÓRICO

**1.1.1 Schumpeter y su visión del problema.** Nuestro autor estaba convencido de que siempre se presentarían cambios económicos a lo largo de la historia de la economía; pues bien, era imprescindible el conocimiento histórico para comprender el por qué y el cuando de los cambios en esta ciencia. A su vez, la construcción de un modelo del proceso económico a lo largo del tiempo, y la seguida comprobación de que este modelo trabajaba en forma ondulatoria, eran los puntos clave para comprobar los cambios económicos.

Es aquí donde nuestro autor comienza a ser importante para la construcción de este marco teórico, ya que, Schumpeter basándose en su modelo que trabajaba en forma ondulatoria, habló de uno de los factores externos mas sobresalientes que afectaban el hecho de que el modelo trabajase de esta forma; este es: **El Crédito Bancario.**<sup>1</sup>

Explicando más a fondo, el crédito entra a ser una variable externa y transformadora que hace parte de la reconocida teoría del ciclo económico avalada por nuestro teórico. El análisis schumpeteriano se fundamenta en la estadística y en la estática walrasiana; Estadísticamente hablando, el ciclo está conformado por las secuencias de valores de cantidades económicas en el tiempo histórico; los ciclos no muestran un incremento o disminución monótona, sino la repetición irregular de estos mismos valores o de sus derivados temporales; estas circunstancias corresponden a la primera y a la segunda fase del ciclo, es decir: a la prosperidad y a la recesión.

---

<sup>1</sup> Schumpeter, Joseph Alois, (1966), "El Análisis del Cambio Económico", En: Ensayos, editorial Oikos-Tau, Barcelona, p.131.

Por otro lado, las fluctuaciones no ocurren independientemente en cada una de estas series temporales, sino que muestran siempre asociaciones entre si, estas asociaciones pueden ser simultaneas o retardadas.

La estática walrasiana a la cual Schumpeter le dio un lugar privilegiado dentro de su análisis, es fundamental para el análisis de esta investigación, pues aquí comienza a jugar un papel relevante el empresario, el crédito bancario y la innovación como factores que inciden en el cambio económico.

Schumpeter describía algo que llamó los contornos de equilibrio, (Equilibrio General de Walras), estos contornos delimitan intervalos de tiempo, cuando alguno de estos intervalos es desviado por una circunstancia individual, definida e irreversible, se considera que ha ocurrido un cambio, este cambio, dentro de la concepción schumpeteriana, es conocido como la innovación.

La innovación es, entonces, aquella variable que genera un desvío de los intervalos, y que puede representar dentro del ciclo, avances, tales como crecimiento económico, entre otros. **La innovación** es el cambio histórico en la manera de hacer las cosas, es un cambio en las formas de producción que no puede ser reducido a cambios infinitesimales, y es considerada en la teoría de Schumpeter como el tercer factor que interviene en el cambio económico, después del crédito bancario y el microempresario.

Continuando con el análisis del ciclo, encontramos la tercera fase, la cual es la depresión. En esta fase, la innovación será vital, pues hará que se llegué a la cuarta fase del ciclo, la cual es, la reanimación, en palabras del autor, la cantidad decisiva durante la depresión, era la suma, que de hecho se había gastado en la producción de bienes con fines nuevos (innovación), la innovación, junto con su complemento monetario, producía el tipo peculiar de ondas inherentes a la vida

económica, de la sociedad capitalista, con fenómenos similares y paralelos en otros campos de la actividad humana.

Algunos de los ciclos económicos más importantes en la historia del mundo han sido el comprendido entre 1783-1842, llamado la Revolución Industrial, y el de la Edad del Vapor y el Acero que tuvo lugar entre 1842 y 1897.

Hasta este punto, se ha explicado la concepción de dos de los factores que afectan el dinamismo económico, que harán que el estado estacionario de la economía, correspondiente a la estática walrasiana, se transforme en un estado dinámico, pero para ello, falta la piedra angular del proceso, esta es, El empresario, y a su vez, nos vamos acercando más a la relación intrínseca de estos factores con la posibilidad de lograr desarrollo económico<sup>2</sup>.

Así, el “Desarrollo” en la perspectiva Schumpeteriana ocurre como una respuesta adaptativa<sup>3</sup>, y siempre, que en la economía, una industria o algunas empresas en la industria, hacen otras cosas, algo está fuera de la práctica del campo existente, y es entonces cuando podemos hablar de una respuesta creadora: En conclusión, la iniciativa creadora la podemos definir como aquella que modela todo el curso subsiguiente de los acontecimientos y sus resultados a largo plazo, es pues, la respuesta creadora, aquella que cambia definitivamente las relaciones sociales y económicas. A su vez, en el proceso cambia la calidad del personal disponible en la sociedad, cambia la calidad relativa de la producción, y, también se puede decir que cambian las decisiones, acciones y esquemas del comportamiento individual.

---

<sup>2</sup> Schumpeter, J. A. , (1966), “La Teoría Económica y la Historia Empresarial”, En: Ensayos, editorial Oikos-Tau, Barcelona. p.255.

<sup>3</sup> Schumpeter, Joseph Alois, (1966)“La Respuesta Creadora en la Historia Económica”, En: Ensayos, editorial Oikos Tau, Barcelona, p.149-159.

Ahora bien, los mecanismos del cambio económico en la sociedad capitalista se fundamentan en **la actividad empresarial**. Desde esta perspectiva, el empresario tiene una función característica, que es simplemente el hacer nuevas cosas o el hacer de una manera nueva, cosas ya existentes; esta función del empresario también es conocida como **la iniciativa empresarial**.

Schumpeter creía que la capacidad de una persona para llegar a ser empresario, así se tratase de la persona más humilde que se pudiera imaginar, lograba el efecto de resarcir su estado de humildad, llevándolo a un nivel más elevado que el anterior. De ahí que confiara ciegamente en que muchos inventores se convertirían en empresarios, por el contrario, no confiaba del todo en que muchos empresarios fueran buenos inventores. El “Empresario” es aquel que pone en marcha las cosas, pero tiene mucho más significado para la dinámica económica aquel que pone en marcha nuevas cosas.

Llevando este tema a un análisis más social, Usher plantea que la Teoría del Desarrollo Económico de Schumpeter, es rica en implicaciones históricas, además que combina un análisis, histórico, estadístico y teórico<sup>4</sup>. Pero, también implica una separación de las interpretaciones anteriores del cambio social.

La innovación también se ha considerado como un proceso social masivo íntimamente relacionado con el proceso mediante el cual, un individuo aprende las técnicas relacionadas con la actividad empresarial. Sin embargo, es la aplicación de un concepto de innovación a las fluctuaciones cíclicas, lo que constituye una verdadera innovación a las teorías sociales antes existentes.

---

<sup>4</sup> Usher, A. P,(1965),“Implicaciones Históricas de la Economía del Desarrollo” En: “Schumpeter, Científico Social, editorial Oikos-Tau, Barcelona. p. 263

La totalidad de los analistas del pensamiento Schumpeteriano coinciden en señalar que la acción empresarial, supone, por un lado, la habilidad de percibir nuevas oportunidades, que no pueden probarse en el momento en que la acción debe tomarse, y por otro lado, una voluntad adecuada para superar la resistencia que el medio ambiente ofrece al cambio, no obstante, el autor creía que las mejoras con el tiempo serían más automáticas<sup>5</sup>.

Antes de pasar a otra forma de analizar la misma visión Schumpeteriana, es preciso insistir en cuatro puntos interesantes de tener en cuenta dentro de esta misma teoría, en primera instancia es importante resaltar que el mecanismo del Desarrollo Económico va cambiando significativamente, a medida que, se van presentando más y más innovaciones en la historia económica, en segundo lugar esta el hecho de que, a pesar de que los empresarios no constituyen una clase social por si misma, si se originan en todos los estratos existentes, alimentando o renovando el estrato capitalista.

Como tercera medida, no obstante aunque la posición financiera o industrial puede ser heredada, nunca la función empresarial lo podrá ser. Este hecho constituye una relevancia económica, cultural y política, fundamental dentro de la concepción Schumpeteriana; y por último, aunque Schumpeter, desarrollo una valiosa teoría sobre la tasa de interés, siempre, dentro de su teoría del desarrollo económico, la tasa de interés fue un detalle comparativamente sin importancia en el panorama dinámico; más adelante, cuando lleguemos a Keynes, encontraremos diferencias abismales en este sentido.

Lo que se ha escrito hasta el momento, tiene su fundamentación bibliográfica en los ensayos realizado por el Profesor Schumpeter; ahora nos ocuparemos de un

---

<sup>5</sup> Haberler, Gottfried, (1965), "La Teoría del interés de Schumpeter" En: "Schumpeter, Científico Social, editorial Oikos-Tau, Barcelona.

autor francés, estudioso del teórico, quien se encargará de hacer más explícito lo que ya se ha dicho, así como también, de complementar otros elementos esenciales dentro de la consideración teórica que se está realizando<sup>6</sup>. Este autor es Alain Barrère.

Para comenzar, digamos que en la Teoría del Desarrollo Económico el circuito es una representación abstracta, en el cual el autor busca prolongar, adaptando una concepción económica sociológica, las condiciones mecánicas del equilibrio walrasiano.

Para Schumpeter el circuito es una construcción intelectual que se caracteriza por la eliminación de los elementos no esenciales para la comprensión de un estado económico estático, entendido por ello que se reproduce de una manera idéntica y que por lo tanto gira sobre sí mismo, incapaz de efectuar un circuito diferente a aquel para el cual ha sido construido.

No existen circuitos schumpeterianos en la economía observable; sin embargo, la elaboración de este esquema no es gratuito, porque va a permitir aprovechar los elementos fundamentales que ocurren cuando se desea pasar de un estado estático a un estado evolucionado.

El estado estático está representado por el circuito o la corriente circular<sup>7</sup>, la cual está constituida por un encadenamiento de periodos de producción relacionados por una transmisión de bienes del uno al otro. Es un estado de subsistencia, donde no se crea crecimiento, es decir, en el circuito se utiliza en el presente solo

---

<sup>6</sup> Barrère, Alain, (1983), "Keynes y Schumpeter, o la heterodoxia de los fundamentos matemáticos" En: Cuadernos de Economía, departamento de economía y centro de investigaciones (CIE), Facultad de Ciencias Económicas U de A. Medellín.

<sup>7</sup> Esta expresión introducida por Joseph Alois Schumpeter en la Teoría del Desarrollo Económico, es más comúnmente encontrada en las referencias bibliográficas que la palabra circuito.

bienes provenientes del periodo anterior, y se transmiten sólo bienes producidos más sus excedentes, si llegasen a existir.

Lo anterior indica que en el circuito no hay ni reservas ni avances de bienes de producción producidos, de hecho, no hay capital mientras que cada bien de consumo requiere dos periodos para su terminación y todos los periodos deben tener la misma duración para todos los agentes.

¿cómo funciona el circuito? : se caracteriza por una reproducción idéntica en el sentido de que la demanda se revela por el conocimiento de las necesidades que se han manifestado anteriormente, en síntesis, la oferta está normalmente adaptada a la demanda conocida y por lo tanto, la producción obtenida queda asignada perfectamente a las necesidades; más explícitamente, la producción obtenida es simplemente para la subsistencia.

Para realizar la oferta necesaria, la combinación de trabajo y de capital, se asegura a partir de la experiencia obtenida de los periodos anteriores. Por lo tanto, el agente tiene un comportamiento habitual, no corre ningún riesgo económico: no es empresario, de ello resulta que en cada periodo, cada bien es el objeto de una producción y de una distribución que compromete a los agentes de la misma manera, cada bien tiene un mismo sitio y un mismo papel en un proceso de circulación cerrado sobre si mismo.

Los bienes de consumo según Schumpeter tienen un valor de uso y los de producción un valor de rendimiento (productividad). La productividad marginal del trabajo y de la tierra, (recursos naturales) determina el precio de sus servicios, de tal suerte que, al recibir el salario o la renta, cada agente recibe el producto de sus medios de producción. El equilibrio económico aparece cuando, en el margen de

la producción, el valor de los bienes producidos iguala al costo,"en tanto este es la expresión de los empleos no realizados"<sup>8</sup>

Este equilibrio se renueva en cada periodo de producción, en caso de que se mantenga en sus condiciones no hay ganancia, por cuanto que los valores de los productos obtenidos, se encuentran *imputados* a los medios de producción, que han servido para producirlos.

La introducción, de una medida de los precios se efectúa por la escogencia de un bien moneda (cuya preferencia es el oro), su precio reposa sobre estimaciones individuales y se fija por la competencia de los agentes y sus posibilidades de empleo, dado que la moneda no tiene sino un papel: facilitar los movimientos de las mercancías, cada agente estima el valor de su reserva de moneda en función del valor de uso de los bienes de consumo que aquella permite obtener, así, la moneda no cumple sino un papel técnico. "No representa sino el valor de las cosas económicas, no deja escapar nada esencial haciendo abstracción de ella"<sup>9</sup>

Para concluir con lo referente a la estática walrasiana, se debe subrayar que en el circuito no se encuentran sino trabajadores y propietarios (terratenientes).

No hay "empresarios", ni capitalistas, ni ganancias, ni crédito, ni interés, reina la ley del costo y se desconoce la crisis. En otras palabras, el circuito no contiene ningún elemento, que permita prever una posibilidad de evolución, la cual se explica, simplemente por el hecho de que el circuito estático no contiene el conjunto de los fenómenos fundamentales de la economía, para salir de la estática es preciso, por lo tanto, reintegrar en el análisis al "empresario y al "crédito", que

---

<sup>8</sup> Schumpeter, Joseph Alois, "Teoría del Desarrollo Económico" p. 29

<sup>9</sup> Ibid., p. 291

traen con ellos, el capital, la ganancia y el interés, fenómenos todos ligados entre sí, y que estarán en la base de la evolución.

Para entrar en la dinámica de la producción, Schumpeter se fundamenta en la innovación, y esta a su vez, genera nuevas combinaciones de factores de producción para nuestro autor.

El empresario no puede lanzar las nuevas combinaciones productivas, sino reordenando los servicios de trabajo, y de recursos, para ello debe hacer un llamado al crédito, porque en el circuito estático no encontraría los medios de compra; y el crédito que exige la tasa de interés, permite el capital que aporta la ganancia; así sale de la economía de cambio para entrar en la economía de producción. Todo esto por la vía del empresario.

La dinámica cualitativa parte de un hecho experimental: la satisfacción de las necesidades, es la causa de toda producción, pero las innovaciones que son fenómenos cualitativos, no resultan de la oposición de nuevas necesidades, sino del hecho de que la producción antecede a la educación de los consumidores y suscita nuevas necesidades. Si bien, la "iniciativa" está a su lado, la forma y la sustancia de la evolución se definen, por la ejecución de nuevas combinaciones, cuya ejecución conduce al curso de la evolución.

Estamos evidentemente en el campo de lo cualitativo, porque esta ejecución de combinaciones significa el empleo diferente de las reservas de la economía nacional en medios de producción. Reservas que se hacen progresivamente en el transcurso del tiempo.

Llegando a este apartado, a continuación se describe las características principales de los tres factores esenciales en la teoría del "Desenvolvimiento

Económico” schumpeteriano. El empresario es el factor fundamental de la evolución, el objeto de este factor es la ejecución de nuevas combinaciones, y el método, que corresponde a la parte social de la teoría, es, el poder de crédito. El factor activo siempre será la empresa o el empresario, en última instancia, la fuerza motriz del proceso dinámico.

La empresa, es a la vez, la ejecución de nuevas combinaciones y el elemento activo y fundamental de las mismas, por lo mismo, el empresario es distinto al capitalista, este último, conocido como el agente que corre los riesgos financieros. Puesto que el empresario es el agente fundamental y activo, interesa situarlo con respecto a la actividad de producción, ligada ella misma al fenómeno fundamental del valor, con el fin de hacer aparecer la estrecha relación que Schumpeter establece entre la evolución y la economía de producción.

Sherman plantea que para Schumpeter, la actividad económica, tiene como finalidad, la adquisición de bienes, esta es la importancia primordial de la producción, esta importancia aparecerá con nitidez cuando se demuestre que tiene como consecuencia el surgimiento de los otros elementos fundamentales, crédito, capital, ganancia e interés que plantean la exigencia de la teoría de la economía monetaria, el crédito es esencialmente una creación de poder de compra hecha por los “Bancos” para su concesión al empresario.<sup>10</sup>

Nuestro autor sigue a Marx, en cuanto a la atención que le presta al problema de la acumulación de capital y a la dinámica del desarrollo tecnológico. En esta área el avanza respecto a Marx, y va mas adelante, al darnos una descripción Extraordinaria y muy realista de cómo la tecnología se desarrolla dentro del capitalismo, y de sus efectos en el proceso capitalista.

---

<sup>10</sup> Sherman, Howard, (1983), “El Ciclo Económico Capitalista, la visión de Marx, Keynes y Schumpeter, En: Cuadernos de Economía, I edición. Medellín. p. 227.

Los ciclos económicos no son autogenerados sino que son debidos a la acción intermitente de la fuerza de la innovación, la expansión económica comienza cuando un invento es usado como una innovación en la industria por algún empresario audaz, quien es seguido por otros debido a imitación o competencia.

Tengamos presente algunas consideraciones, expuestas por Gonzalo Betancur respecto a la teoría del desarrollo económico<sup>11</sup> visto desde la teoría de Schumpeter, En la función empresarial schumpeteriana, un empresario puede encontrarse en cualquiera de los siguientes personajes: En un fabricante, comerciante, que surge antes de la revolución industrial, en el capitán de industria que controla una industria, sin ser necesariamente el propietario, en el fundador o creador de la empresa, bajo no importa que título.

Y, ya para terminar, algunas consideraciones de lo que puede llamarse innovación o nuevas combinaciones de producción, estas pueden ser: la introducción de un nuevo bien, lo cual incluye, un nueva calidad de un nuevo bien, la introducción de un nuevo método de producción, la apertura de un nuevo mercado. Esto puede significar “nuevo” por una industria determinada, la conquista de una nueva fuente de oferta de materias primas y el establecimiento de una nueva organización de una determinada industria, llámese monopolio o no.

**1.1.2 Mecanismo de transmisión entre el escenario macro y el escenario micro en Schumpeter:** Se ha revisado hasta el momento el papel del empresario, el crédito bancario y la innovación, sin embargo es claro que para el desenvolvimiento de estas variables se necesita de un escenario, este es el “Mercado de Capitales”.

---

<sup>11</sup> Betancur, Gonzalo, (1983) “La Teoría del Desarrollo Económico en Schumpeter”, En: Cuadernos de Economía, I edición, Medellín.

Para Schumpeter el “Mercado de Capitales” es aquel mercado en donde el tráfico del crédito es un propósito para financiar el desenvolvimiento económico, y las ganancias del tráfico del crédito se convierten en las fuentes de ingreso y sostenimiento de este mercado.<sup>12</sup> El crédito bancario es pues el mecanismo de transmisión por medio del cual el mercado de capitales se involucra con las variables microeconómicas: El empresario y la innovación respectivamente.

En la tesis realizada por Andrés Roberts<sup>13</sup> se plantea que, teniendo en cuenta el pensamiento de Schumpeter, se hace necesario que en una sociedad capitalista se valore más la gente joven y aquella que padece mayores necesidades, estos son los grandes insatisfechos, son la fuerza revitalizadora para el desarrollo ya que está dispuesta a llevar a cabo cambios importantes, es por esta misma fuerza que se puede llevar adelante el mercado del microcrédito, donde la garantía del mercado es el deseo y la necesidad de las personas de salir adelante.

Más allá del rol que juega cada gobierno hay un principio básico del mundo bancario que se da en todos los países, por el cual cuanto más se tiene más se puede obtener y cuando no se tiene, nada se puede obtener. Es aquí donde el microcrédito corta este círculo vicioso y le genera a la comunidad potencial empresarial, que en su gran mayoría, se estaba desperdiciando por ignorar la importancia del capital humano.

Schumpeter consideró dos tipos de crédito, el crédito normal y el crédito anormal, el microcrédito es considerado crédito anormal ya que el crédito anormal es aquel

---

<sup>12</sup> Schumpeter, J.A, “Teoría del desenvolvimiento económico. Op. Cit p. 189

<sup>13</sup> Roberts, Andrés, (2003) “El Microcrédito y su Aporte al Desarrollo Económico” UCA. Argentina, p. 14

que crea derechos al producto social y aunque no contaba con servicios productivos pasados es certificado de servicios futuros o bienes por producirse.<sup>14</sup>

En Colombia en la realidad se discrepa del pensamiento de Schumpeter ya que solo se le presta dinero a quien lo tiene, no se cumple la función del prestamista señalada por Schumpeter, por la cual el prestamista debe salvar las distancias que separa los productos de los medios de producción fortaleciendo el poder de compra a disposición del empresario. Sin la existencia de este puente se hace imposible el desenvolvimiento en una economía de cambio en la que predomina la propiedad privada.

Si para acceder a un crédito hay que tener empleo se excluye de ante mano la posibilidad de que un individuo pueda iniciar una actividad productiva o generar una nueva combinación de producción económica a partir del crédito.

El crédito deja de ser un generador de nuevas oportunidades ya que solo se presta a aquel que tiene un camino iniciado, en este sentido puede pensarse en un círculo vicioso que se contradice con la visión del economista austriaco con respecto a la función del crédito. “El crédito es esencialmente la creación del poder de compra con el propósito de transferir al empresario capacidad de desenvolvimiento. Por el crédito los empresarios adquieren acceso a la corriente social de bienes.”<sup>15</sup>

Schumpeter comparaba el evento de la aparición de muchos empresarios con un recipiente de gas y dice: “lo mismo que cuando se hace penetrar gas en un recipiente, se disminuye por compresión el espacio de cada molécula ocupada por

---

<sup>14</sup> Schumpeter, Op. Cit. , p 155

<sup>15</sup> Schumpeter, Op. Cit. P. 162.

el gas previamente existente, así comprime el nuevo poder de compra, en el sistema económico, al ya existente anteriormente a su creación.<sup>16</sup>

La anterior aseveración se cita con el objetivo de explicar lo siguiente: Se debe enfatizar en que los recursos prestados a los microempresarios sirvan para actividades productivas de construcción y crecimiento social, obviando prestamos para actividades ociosas cuya consecuencia en el tiempo es la decadencia económica. Se debe aprovechar el microcrédito para generar y fortalecer el crecimiento y desarrollo de empresarios cuyo objetivos sean a largo plazo.

---

<sup>16</sup> Ibid., p.166.

## **2. PRINCIPALES ASPECTOS SOBRE LA MICROFINANCIACIÓN**

### **2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA**

A raíz de la implementación de las políticas neoliberales en todos los países del mundo, ha venido ocurriendo una crisis de índole social que en máxima dimensión ha afectado a los países en vía de desarrollo.

Las esferas del poder político se han quedado cortas a la hora de generar empleo, crear un ambiente de bienestar social y propiciar mecanismos adecuados para contrarrestar el avanzado índice de pobreza que se está presentando en un mundo, en donde cada vez más reina la competencia a muerte entre los capitales por apropiarse de una “tajada” de los mercados globales.

Así, tanto el discurso político como el económico, han cambiado en los últimos años: el discurso político ha entrado a echar mano de las nuevas concepciones económicas, así como también el discurso económico se ha tenido que amoldar a las nuevas y decisivas realidades que se plantean, debido a las políticas restrictivas en cuanto a generación de empleo y bienestar social.

Muhammad Yunus, un economista educado dentro de los parámetros económicos que rigen al mundo, pero observando la realidad social resquebrajada, hace ya dos décadas, comienza a interesarse por encontrar un método para aliviar el sufrimiento que él notaba producía la desesperanzada pobreza en su país natal, (Bangladesh).

El método que encontró se llamó primeramente microcapital<sup>17</sup>: prestando pequeñas cantidades de dinero a las personas más necesitadas, descubrió una excelente forma de dinamizar la economía. Se dio cuenta que el problema no era la falta de ganas, sino las precarias circunstancias y que, en los sectores de pobreza, al igual que en los menos deprimidos, se encontraban grandes posibilidades de encontrar iniciativa empresarial. Poco a poco, y de una manera asombrosa, hizo llegar su idea a todos los lugares del mundo, y por su puesto, en donde mejor caló esta propuesta del microcapital fue en los países asiáticos de economías emergentes y en las golpeadas economías de América Latina.

La idea de Yunus se conoció en el mundo entero como “Microcrédito” y, a la vez, dejó una enseñanza para el sistema bancario, la cual es que se le puede dar crédito a personas de pocos recursos. Pero igualmente, el proceso dejó una enseñanza más importante, ya que hizo notar que el sector financiero tradicional, lejos de ser una ayuda para el crecimiento de personas que tengan la iniciativa de ser empresarios, es una barrera, una barrera gigante.

Un antecedente conocido y revelador, referente a la movilización bancaria frente a este tema, ocurrió, cuando USAID<sup>18</sup> (La agenda de Estados Unidos para el desarrollo internacional), pronosticó, por medio de una conferencia realizada en Washington, la ampliación de los servicios bancarios a microempresas del mundo en desarrollo.

En la edición de la agenda USAID, publicada en diciembre de 1996, se plantea el debate de diecisiete entidades bancarias, pertenecientes a dieciséis países en desarrollo, las cuales se congregaron para compartir experiencias, aprender de las

---

<sup>17</sup> Yunus, Muhammad (2003) “La cumbre mundial del microcrédito y la defensa de un derecho” Conferencia realizada en la cumbre del microcrédito. Medellín .

<sup>18</sup>usaid.org edición diciembre de 1996

prácticas ya existentes, y, examinar los respectivos aspectos negativos que se consideraban parte de la incursión en el mercado microempresarial. De entrada, los bancos comerciales, argüían que el segmento microempresarial acarreaba grandes costos, debido en parte, a las barreras socioeconómicas y culturales, en oposición a los clientes con los que los bancos acostumbraban transar. A su vez, se presumía que era elevado el riesgo del incumplimiento y del no pago.

Uno de los obstáculos más evidentes que impiden a los banqueros incursionar en la microbanca, se relaciona con la falta de compromiso institucional. Es decir, los esfuerzos se deben, con frecuencia, a la acción de un pequeño grupo de directivos comprometidos, en lugar de ser un propósito y una misión institucional.

En Colombia, el microcrédito es una de las grandes preocupaciones del gobierno, y a pesar de los incentivos para los bancos comerciales, se sabe que son pocas las entidades bancarias que llevan la batuta en el proceso, y muchos aun, caminan sobre arenas movedizas.

Algunos críticos del gobierno afirman que esto se debe, en gran medida, a la falta de un verdadero interés institucional por la pobreza, lo cual se traduce en resultados incompletos y en el fortalecimiento, no de los pobres emprendedores, sino de los empresarios (aquellos que son realmente la prioridad del gobierno), traduciendo a su vez, resultados poco impactantes en cuanto a crecimiento económico se refiere.<sup>19</sup>

Otro aspecto negativo es el de la estructura orgánica de los bancos ya que la microfinanciación es difícil de integrar en la cultura de un banco comercial. Esto, se debe, en gran medida a que los bancos por naturaleza, están acostumbrados a

---

<sup>19</sup> Ver Revista Gerente, Julio 2005. p. 10

trabajar con un pequeño número de clientes que manejan préstamos de gran magnitud. Con la microfinanciación pasa totalmente lo contrario, es decir, se trabaja con un gran número de clientes que manejan préstamos de pequeña cuantía.

Se supone, que la mayoría de las entidades bancarias no poseen metodologías financieras eficientes para captar y mantener clientes de bajos ingresos, así como también carecen de conocimientos especializados sobre recursos humanos, pues las operaciones de microfinanciación requieren de un uso intensivo de mano de obra capacitada y vinculada totalmente, debido a que la cercanía con el cliente debe ser mucho más estrecha.

Otro aspecto negativo importante de citar es la incapacidad de los bancos comerciales para reducir al mínimo los costos de tramitación, y ampliar rápidamente la cartera de crédito, debido a los mecanismos y estructuras generales tradicionalmente utilizados.

Respecto a esto, Bancolombia, el banco líder en microcréditos, dejando en un segundo lugar al Banco Caja Social, (el más experimentado en microfinanciación en el país), ha logrado su liderazgo gracias a la enfática labor que ha realizado en estas áreas. Este banco, acrecentando la productividad de su personal, ampliando su portafolio de crédito y reduciendo costos de tramitación ha obtenido beneficios que, para muchos competidores, son envidiables<sup>20</sup>.

Para finalizar el examen sobre los inconvenientes que se presentan a la hora de incursionar en el mercado de la microfinanciación, encontramos el de los

---

<sup>20</sup> Castañeda, María del Pilar, (2005), “Microfinanzas, Cliente Emprendedor Bancolombia, Un Segmento Que No Habíamos Tocado”, FNG, Bogotá

reglamentos. El cumplimiento de la normatividad de presentación de informes sobre las operaciones de microfinanciación exige nuevos procedimientos.

En Colombia, muchas entidades bancarias e incluso, los organismos estatales competentes (Asobancaria, Súper intendencia Financiera, El Banco de la República) están hasta ahora, comenzado con la elaboración de estas reglas de juego que permiten encausar esta actividad crediticia.

Ahora bien, es necesario hablar, de las fortalezas de las entidades bancarias en el mercado de la microfinanciación. Como primera medida<sup>21</sup> se sabe que los bancos comerciales tradicionales, presentan algunas características estructurales y orgánicas que facilitan este tipo de negocio. Entre estas se encuentra el hecho de que los bancos son instituciones reguladas que tienen fácil acceso a la divulgación financiera, al abastecimiento de capital y a una infraestructura física propia y adecuada para la atención a los clientes, además de que por lo general, cuentan con varias redes de atención al usuario.

Otro aspecto muy positivo es que en las instituciones financieras especializadas, existen controles internos y sistemas administrativos y contables de avanzada, que permiten manipular gran cantidad de transacciones. De la mano con lo anterior, encontramos una tercera fortaleza innegable: La conformación de las entidades bancarias, entendidas como entidades capitalistas, obedece a un capital social privado, lo cual hace pensar que, con este tipo de créditos, habrá con seguridad sostenibilidad además de rentabilidad y se prevé, a su vez, que un banco, gracias a estas mismas características, tiende a realiza buenas gestiones.

---

<sup>21</sup> Castañeda, Op.Cit.,

Un banco también tiene una facilidad muy apreciable y es que puede brindar, además de un crédito, otros productos financieros, como son las tarjetas de crédito, depósitos, cuentas de ahorro, y otros tipos de préstamos. En definitiva, en Colombia, desde hace más o menos siete años se viene demostrando que las entidades bancarias tradicionales cuentan con distintivos muy atractivos para clientes microempresarios.

De ahí que, entre otras cosas, muchos bancos comerciales, pertenecientes al sector financiero tradicional, comenzaron a reestructurarse, para convertirse en bancos de microcrédito, porque al igual que Yunus, no sólo vieron la posibilidad de ayudar a pequeños empresarios/as necesitados/as<sup>22</sup>, sino que de igual manera, olfatearon, por medio de estos pequeños créditos, un negocio extraordinario.

En esta parte, es preciso retomar lo concerniente al discurso político, ya que ha empezado a ocurrir un cambio en la historia económica y en la realidad económica. La academia de la disciplina económica cambia sus puntos clave de temática, y se posa favorable e intensamente en proponerle al sistema financiero, a la banca comercial, que dejen su tradicionalidad y que se enfoquen en esta problemática social.

Lo anterior supone insertar en todo el modelo un mecanismo que, no sólo comprometa bienestar social sino, de igual manera, inyecte dinamismo en la economía, esto último con el fin, de adentrarse más y más en la búsqueda de soluciones más certeras a flagelos para el ser humano como lo son la pobreza y la inestabilidad social de hoy en día.

---

<sup>22</sup> Se quiere enfatizar con esto, el hecho de que el segmento microempresarial que se ha venido gestando, es altamente liderado por la mujer, no sólo en cuanto al servicio prestado por las ONG's sino también en cuanto al mercado que maneja la banca comercial.

De lo anterior se deduce que el discurso político ha comenzado a virar su esencia hacia temáticas como éstas, para poder realizar su ineludible persuasión a la mentalidad del mundo respecto a su posible maximización de bienestar para el ser social. Llegando a este punto, se propone que se miren todas estas circunstancias descritas hasta aquí, como las más importantes y las que están revelando el porqué de la utilidad de tratar temas como la microfinanciación por medio de los bancos comerciales.

**2.1.1 A nivel mundial:** El punto de referencia para explicar el impulso al microcrédito tiene que ver con la evolución que han tenido las diferentes economías emergentes, así como también los orígenes, es decir, el porque de la presencia de sectores muy deprimidos que, de una u otra forma, participan y que representan una problemática interesante de analizar.

Como primera medida, hay que decir que la agricultura, ha venido soportando grandes reveses.<sup>23</sup> Para nadie es un secreto que la infraestructura de la economía agrícola dentro de las economías emergentes es insostenible de cara a las políticas de industrialización, apertura económica, y globalización que propone la política moderna. Esto ha hecho que la actividad agrícola se haya tenido que modernizar rápidamente, dejando marginalizados a muchos pequeños segmentos, proliferando así la empresa familiar y de autoconsumo, provocando, irremediablemente, migración rural-urbana.<sup>24</sup>

Este mismo tipo de empresas se han asentado cada vez más en las ciudades. Desde finales de los noventa hasta estos años, la situación refleja que existe una agudización en el campo de la pobreza, el subempleo, y la realidad de que en la

---

<sup>23</sup> Carpintero, Samuel (1998) "Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina. El microcrédito como la gran esperanza del siglo XXI" Editorial Deusto. España.

<sup>24</sup> Ibid. .p 19

práctica, la macroeconomía, no está ayudando de forma acertada a la microeconomía. Como es inevitable, ya que se está hablando de un problema de masas muy complejo, se ha optado por remitirse a elaborar programas de apoyo a este tipo de empresas, para que, en vez de que se acaben, se puedan sostener en este salvaje capitalismo.

Casi todos los programas que se están proponiendo vienen conformados, en primera instancia, por el microcrédito, y después por la capacitación, asesorías y apoyo a la comercialización. En el sentido estricto de este análisis, el tipo de fuente de crédito que se está estudiando es el de las instituciones que trabajan en microfinanciación, y dentro de este tipo de fuente crediticia, se encuentra un grupo el cual es el escogido, este es el de instituciones financieras especializadas, y dentro de estas últimas, encontramos a los bancos comerciales.

Los ejemplos más famosos a nivel mundial son Grameen Bank en Bangladesh, Sewa Bank en India, Bank Rakyat, Bank Dagang Bali, los dos en Indonesia; En América Latina está el caso de Bancosol (Convertido en Banco Comercial después de haber sido ONG). El caso de Bancosol es, el que en la terminología microfinanciera se ha denominado “Upscaling” o “Bancarización hacia arriba”, entendiéndose que una ONG se convierte en un ente más grande llamado banco comercial.

El caso en el cual se centra este análisis es justamente el contrario a el de “Bancarización hacia arriba”, se le conoce como “Bancarización hacia abajo” o “Downscaling”. Bancarización hacia abajo ha sido la labor propuesta por los bancos Caja Social y Bancolombia respectivamente.

**2.1.2 A nivel nacional:** Como lo habíamos sentenciado antes, el proceso de la microfinanciación en nuestro país está enmarcado dentro de un discurso político y

respaldado por instituciones estatales que ejercen una política de estado de bienestar social. Para comenzar a comprender el desarrollo de la microfinanciación a nivel nacional, debemos remitirnos a los postulados más recientes sobre el tema a nivel gubernamental. Las disposiciones, en este caso del Ministerio de Industria y Turismo, son de suma importancia, pues es a través de esta institución que el gobierno ha puesto la cara frente a la problemática microempresarial.

A nivel nacional, se encuentran tres entidades muy influyentes dentro de las concebidas como bancos comerciales que apoyan la microfinanciación; estas son : Banco Caja Social, Bancolombia y MegaBanco.

**2.1.3 El Banco Caja Social:** El Banco Caja Social, ya es bien reconocido por la prestación de este servicio inclusive en los parámetros mundiales, sobre todas las consideraciones, se debe decir que es la experiencia trabajando con el microcrédito, lo que hace que esta entidad tenga un lugar privilegiado en este mercado, desde 1998 viene dando muestras de que el microcrédito es una posibilidad en Colombia.

Además el carácter fundacional de esta entidad, desde hace más de noventa años, fue y ha sido siempre la labor social, así lo indica la fundación a la cual pertenece, justamente se llama La Fundación Social. Como lo habíamos inferido en el párrafo anterior, el Banco ha venido interesado en llegar de forma plena a el segmento microempresarial, considerado todavía un segmento informal de alto riesgo bancario en Colombia; lo anterior se demuestra por el número de microcréditos que está prestando, pues oscila entre diez y doce mil

mensualmente, y en un 70% la cuantía de los microcréditos no se excede de cinco millones de pesos<sup>25</sup>.

En junio del 2005,<sup>26</sup> la entidad se fusionó con el Banco Colmena, otro banco perteneciente a la Fundación Social, el cual también estaba llevando a cabo una interesante labor en microfinanzas, ahora son conocidos como Banco Caja Social BCSC y Colmena BCSC respectivamente.

Fortalecidas estas dos entidades, y convertidas en una sola, van a la vanguardia con el síndrome de fusionamientos que la banca privada está impulsando en el momento; las fusiones bancarias se conocen también como un mecanismo interesante para mejorar respecto al reto de rentabilidad y sostenibilidad de acuerdo con los más recientes requerimientos del sector privado colombiano, incluyendo atender a los microempresarios.

Así, tanto el Banco Caja Social BCSC como el Banco Colmena BCSC, cuentan, según cifras del año 2005, con 2,7 millones de clientes, una red de 278 oficinas y una presencia en 53 ciudades de Colombia.<sup>27</sup>

Hasta el momento se han descrito algunas características generales respecto al Banco Caja Social BCSC. Es hora entonces de adentrarnos en el marco conceptual de la labor que ha venido realizando el Banco Caja Social en Microfinanzas. Las microfinanzas a nivel de banco poseen un enfoque que apunta al desarrollo económico y que siempre van dirigidas a las personas de los más bajos ingresos que el banco pueda aceptar.

La Microfinanciación consiste en prestar servicios financieros a este tipo de personas, y los servicios financieros incluye no sólo crédito sino también ahorro,

---

<sup>25</sup> Gerente, Op. Cit., p.23

<sup>26</sup> Ibid., p. 23

<sup>27</sup> Ibid., p. 19-23.

servicio de seguro y pago, entre otros. Dentro de este contexto, la microfinanciación es entendida no solo como una operación bancaria sino también como un mecanismo de desarrollo integral apoyado por un sector financiero sólido.

La actividad de la microfinanciación, además de concentrar sus esfuerzos en prestar crédito para capital de trabajo, también tiene otros calificativos, entre los cuales cabe destacar: la evaluación del prestatario, su círculo familiar, social, comercial y financiero, la evaluación y determinación de garantías *individuales*, especialmente personales y prendarias, el escalonamiento del monto del préstamo según los objetivos se van cumpliendo y según su historial crediticio lo va permitiendo. Los desembolsos se hacen de forma racionalizada y con un monitoreo permanente así el deudor se encuentre al día, por otro lado los esquemas de cobro se realizan acordes con las posibilidades de la población objetivo y por último, como se había dicho anteriormente, se ofrecen también servicios de ahorro y seguro.

La población objetivo con la que se viene trabajando son clientes empresarios auto empleados, de bajos ingresos, en zonas urbanas o rurales que por lo general, realizan labores de comerciantes, vendedores callejeros, pequeños agricultores, proveedores de servicios, artesanos y pequeños productores. Cabe señalar que sus ingresos provienen de diferentes actividades económicas y además que aunque son una población considerada pobre, no son los más pobres de la sociedad.

Por esta misma vía, lo que se pretende con la microfinanciación es buscar que estas familias pobres generen por medio de la actividad crediticia más ingresos en sus actividades empresariales, esto del lado del consumidor; del lado de los

bancos, la microfinanciación busca la posibilidad de crear mas instituciones financieras, auto sostenibles que operen a nivel local.

El banco Caja Social opera con un proceso denominado Tecnología Crediticia Microempresarial, el cual se define como un conjunto de actividades ejecutadas por una entidad financiera dirigidas al otorgamiento del crédito. Las actividades realizadas por el banco son: criterios de elegibilidad de los prestatarios, la determinación de los prestamos a conceder, el monto y plazo del crédito, la exigencia de garantía así como el monitoreo y recuperación del crédito.

A nivel del microempresario<sup>28</sup>, las tecnologías más significativas y utilizadas han sido denominadas la “individual” y la “grupal”; así como también, el conocimiento del negocio y del círculo familiar para determinar los ingresos y gastos ciertos del solicitante y, de esta manera calcular la capacidad de pago.

Consecuentemente, se realiza una referenciación en la zona del aspirante y queda en responsabilidad del analista, la venta, el desembolso, el cobro y por lo tanto, el esquema de remuneración. Financieramente hablando, entre más rápido y más grande sea la remuneración, mejor calidad tiene el análisis del riesgo de crédito.

Todo analista del riesgo crediticio en microfinanzas, debe contar con conocimiento y sensibilidad hacia los sectores microempresariales, debe hacer una verificación y un seguimiento del destino del crédito, y debe considerarse una persona ágil y eficiente. De otro lado, tiene la potestad de escalonar al usuario, es decir, de acuerdo al cumplimiento del prestatario, el analista puede ir ampliando los plazos, los montos y ofrecer otro tipo de productos financieros, como por ejemplo, crédito para vivienda.

---

<sup>28</sup> Tissot, Patrick, (2003) “Microfinanzas, Presentación del Banco Caja Social”, editado por Banco Caja Social, Bogotá.

En cuanto a los clientes morosos, se debe estar atento al primer asomo de demora en la remuneración y llevar a cabo un control utilizando un mecanismo llamado cobranza moral. De la misma manera, los procesos de cobro se llevan de forma judicializada ya que las garantías que el especialista solicita, generalmente son de carácter prendario y esquema solidario, y concluyendo con respecto a la tecnología crediticia, es importante que la institución financiera este desarrollando constantemente información sobre tipología microempresarial.

Complementando lo anterior, cabe resaltar que el Banco Caja Social BCSC, conquistó desde el año 2003 la aplicación -para sus microfinanzas- del modelo experto para la calificación de operaciones que en el ámbito financiero es famoso y conocido como el modelo “Scoring”, que logra con un alto nivel de calidad no sólo otorgar sino también recuperar prestamos<sup>29</sup>.

Los recientes estudios sobre el desempeño de la banca en la microfinanciación, elaborados por el Banco Caja Social que ha adoptado el slogan de (su banco amigo) han apuntado en torno al discernimiento de las oportunidades más sobresalientes que se encuentran en este negocio y, por aparte, al discernimiento de los riesgos más eminentes. Veamos un poco más a fondo de que se trata lo anterior descrito: las oportunidades que –siguiendo la experiencia del Banco Amigo - se pueden encontrar en la microfinanciación, se clasifican de la siguiente manera: En primera instancia, se debe resaltar la contribución de las microfinanzas para fortalecer y expandir los sistemas financieros formales ya existentes. Es decir, se sabe hoy, que las actividades microfinancieras, pueden fortalecer las instituciones financieras formales, tales como las Uniones de Crédito, las cooperativas, las ONG's, e incluso fortalecen a otros bancos comerciales que se inclinen por esta línea.

---

<sup>29</sup> Detenidamente, el “credit scoring para finanzas” se explica más adelante en “Gestión del Microcrédito”

En segundo plano, es preciso resaltar las diferentes historias de éxito, pues el Banco asegura que ha tenido la oportunidad de saber acerca de muchas innovaciones logradas por los microempresarios, que además se encuentran bien documentadas. Un tercer avance y para finiquitar lo concerniente a las oportunidades, es la disponibilidad de mejores productos financieros como resultado de la experimentación y la innovación. Las innovaciones más prometedoras en este campo se han desarrollado en materia de garantías, propendiendo por el establecimiento de sistemas colectivos ante la dificultad que acarrea el sistema individual.

Otra innovación es la creación de grupos homogéneos que comparten responsabilidad en el ahorro, y en la atención de pagos, vía esquemas colectivos solidarios, que aportan a la creación de una disciplina de pago, sistema de recaudo y manejo de fondo transaccionales que resulten interesantes para el sistema financiero, satisfaciendo las necesidades individuales de ahorro y crédito de estos grupos.

En el caso de los riesgos, encontramos las siguientes observaciones: algunas de las instituciones están dirigidas a los segmentos más deprimidos de la sociedad, con ingresos volátiles que dificultan su acceso a negocios, insumos, y comercialización; si el crédito productivo no va de la mano con otros aportes, no resulta de nada provechoso.

Otros riesgos tienen que ver con el hecho de que muchas instituciones dedicadas a las microfinanzas son de tamaño pequeño y no alcanzan la escala mínima de eficiencia necesaria para la sostenibilidad y rentabilidad en el tiempo. Además, falta mucho apoyo por parte de las entidades gubernamentales, esto hace que los bancos comerciales que no estén dentro de un marco de políticas de gobierno, no

tengan un programa de mejoramiento para el grupo, sino un manejo transitorio y a corto plazo.

En la misma dirección, como se sabe, son muchas las instituciones que no logran manejar los fondos suficientes y adecuados para atender las necesidades futuras de efectivo y enfrentan por lo tanto problemas de liquidez. Muchas instituciones además no logran desarrollar su propio sistema financiero, ni las destrezas necesarias para una operación exitosa. Los riesgos que acabamos de mencionar, se acentúan cuando se pretende manejar a través de la tecnología de crédito de consumo, tecnología de crédito microempresarial o, lo que es lo mismo, montaje de esquemas “parches”.

Al estudiar el enfoque de mercadeo del banco en cuestión, se observa que tiene las siguientes características: una focalización en el mercado objetivo ininterrumpidamente por más de 90 años; un conocimiento del mercado objetivo y de las necesidades financieras de los clientes, un desarrollo del esquema relacional (relaciones de largo plazo de mutuo beneficio), y una misión y cultura de servicio al cliente.

Por último, un rasgo esencial tiene que ver con una estructura sencilla de portafolio de productos y servicios, que cumple con los siguientes requisitos: atributos diferenciadores de fácil asimilación y acceso, eficiencia tecnológica y operativa, servicio cálido y amable, retroalimentación y seguimiento de posición riesgo-beneficio, y finalmente, prospección. Se hace sugestivo recalcar lo siguiente acerca de su fondeo, este es igual al de cualquier banco comercial, pues capta los dineros del público a precio de mercado, por lo tanto, su actividad no tiene subsidio alguno.

Para el banco los hábitos de pago no se discriminan por el género, aunque se observa una pequeña mejor calidad en mujeres, sin embargo, en la medida en que

se descende el nivel de ingresos se han encontrado cambios altamente significativos. Cabe resaltar aquí, que el banco, tiene una modalidad de Prestamos Vigentes en Mujeres Microempresarias Cabeza de Familia.

Las conclusiones que por ahora podemos mencionar, después de haber analizado la gestión del banco Caja Social en microfinanciación a nivel nacional, son las siguientes:

- Las microfinanzas son un proyecto de largo plazo; de allí la importancia de la sostenibilidad de las políticas en el tiempo.
- En la medida que los negocios de los microempresarios logren sostenibilidad en el tiempo y avancen en la “formalización”, operan como un amortiguador de la pobreza.
- Consecuentemente con el punto anterior, se debe decir que, los mayores beneficios de las microfinanzas, y en la mayoría de los casos, serán para las segundas generaciones, siempre y cuando tengan acceso a los servicios esenciales, especialmente, la educación.

**2.1.4 El Banco Bancolombia:** Por otra parte, el Banco Bancolombia, por la capacidad que ha demostrado en reformarse tan rápidamente y en atraer a tantos microempresarios en mucho menos tiempo que el Banco Caja Social, lo hace un foco de análisis muy atrayente, ya que, debido a su repunte como entidad bancaria que ofrece microcrédito, su aceptación por parte de los emprendedores, ha venido creciendo alarmantemente.

En el estudio presentado por María del Pilar Castañeda<sup>30</sup> se encontró que además, el Banco Bancolombia, está haciendo una gestión bastante agitada en cuanto a microcrédito se refiere; desde el año 2002, viene reformándose,

---

<sup>30</sup> Castañeda, María del Pilar, (2005), “Microfinanzas, Cliente Emprendedor Bancolombia” FNG, Bogotá.

basándose en el Banco especializado en Microcrédito del Ecuador, llamado Pichincha, y, conjuntamente, con el Fondo Nacional de Garantías, viene realizando una labor de profundización en la información general y social sobre este crédito.

En el informe de “Investor Cervices S.A” de abril de 2005, se amplía la noción de la actividad de Bancolombia frente a su método de crédito relacional<sup>31</sup>; miremos: las líneas de negocios activas de Bancolombia están basadas no sólo en el ofrecimiento de productos tradicionales dentro del sector bancario, sino, con base en la segmentación de los clientes. En la prestación de un servicio de asesoría orientado a garantizar la atención acorde a las expectativas y características de cada segmento, afianzando las relaciones comerciales entre el banco y sus clientes.

La Banca empresarial e internacional se encuentra segmentada por actividad económica, lo cual permite realizar un gerenciamiento eficiente de sus clientes basados en el conocimiento profundo de su actividad. Se cuenta dentro de este portafolio con productos de capital de trabajo, de fomento, crédito ordinario, sobregiros, tarjetas de crédito, en adición a los productos de las otras compañías que hacen parte de la organización.

El gerenciamiento de los clientes de la Banca de Personas y Pymes está basado , al igual que la Banca empresarial, en una clara diferenciación del perfil de los clientes, contando actualmente con seis segmentos identificados: Personal, Preferencial, Prestigio, Emprendedor, Pyme, y Gobierno de Red.

---

<sup>31</sup> Chamie, Juan José, Barón, Lina Marcela, (2005), “Bancolombia S.A., Revisión Anual”, Investor Cervices S.A., Bogotá.

## 2.2 PARTICIPACIÓN EN BUCARAMANGA

**2.2.1 Características:** Desde principio de 1995,<sup>32</sup> el FNG, se reestructuro, reformando integralmente el reglamento de garantías y modificando su estructura organizacional. Se establecieron las garantías institucionales y se implementaron los mecanismos de garantía global automática. Simultáneamente se diseñó y se puso en ejecución un plan para promover la creación de fondos regionales de garantías; entre los objetivos que se perseguían estaba el de la autosostenibilidad del FNG, viabilizándolo a largo plazo.

En Bucaramanga, se encuentra el Fondo Regional de Garantías o mejor conocido como el Fondo de Garantías de Santander (FGS), trabajando fuertemente ya con estos dos bancos, y en una participación más liviana con Megabanco.

**Tabla 1 : “Aportes del FNG a la Microfinanciación en Colombia”**

TIPO DE GARANTIA	LIMITE		COBERTURA	COMISION
	CREDITO	GARANTIA		
<u>GLOBAL AUTOMATICA</u> <u>Capital de Trabajo</u>	\$230 MM	115 MM	Hasta 50%	Hasta 1,75% A.A
INVERSIÓN FIJA Y CAPITALIZACION	\$460 MM	276 MM	HASTA 60%	HASTA 2.15%AA
Garantía Bancoldex Automática para Mercado Nacional		230MM	EL 50%	HASTA 1.75%AA

FUENTE: FONDO NACIONAL DE GARANTIAS

La Fundación, Fundesan, (Fundación para el Desarrollo de Santander), ha realizado una labor importante. En esta fundación, el pequeño empresario busca capacitación para su crecimiento y desarrollo; de igual manera, Fundesan sirve

<sup>32</sup> Posada Reyes Gabriel, (1998) “Fondo Nacional de Garantias : Eficaz Instrumento de Desarrollo”

como intermediario entre el microempresario y el banco comercial, por lo general se trabaja con el Banco Caja Social, Megabanco y Bancolombia.

Hoy en día existe un número considerable de clientes, y se puede decir que se ha obtenido un resultado hasta el momento exitoso en Bucaramanga; para el 2005 (Considerado el año internacional del Microcrédito por las Naciones Unidas), con una cartera casi completamente saneada a 2003, Fundesan sabía que efectivamente, se habían podido realizar para Bancolombia una cifra de 169 microcréditos y para el Banco Caja Social 99 créditos.

En la elaboración de este estudio, se tienen en cuenta fundamentalmente el papel desempeñado por Bancolombia y por el Banco Caja Social en Bucaramanga, por medio del seguimiento que hizo Fundesan a estos microcréditos asignados.

### **2.3 GESTIÓN DEL MICROCRÉDITO Y/O MICROFINANCIACIÓN**

La calidad del servicio de microfinanciación prestado por los bancos comerciales, viene respaldada por un modelo conocido como “Scoring”,<sup>33</sup> este modelo, tiene ya una experiencia de más de una década en América Latina, siendo los países de Perú, Bolivia, Ecuador y Colombia los más exitosos en la aplicación del modelo.

La consultora Lilian Simbaqueba asegura que el Scoring en microfinanciación viene implementándose desde 1999<sup>34</sup>. La aplicación del modelo busca, trabajar conjuntamente en seis puntos que son esenciales en el manejo del negocio para los bancos, estos son:

---

<sup>33</sup> Scoring en español: Crédito calificado y/o tanteo de crédito.

<sup>34</sup> Simbaqueba, Lilian, “Aplicación del Crédito Scoring en Microfinanzas” Asobancaria, Medellín

- **La Aprobación** : en la etapa de la aprobación del crédito, el Scoring al ser aplicado busca aprobar mejores clientes nuevos.
- **Mercadeo y/o Renovación** : Método de “*venta mejorada*” (venta de servicios de gama más alta) y “*venta cruzada*” (venta de un abanico más amplio de servicios), para los mejores clientes de la entidad.
- **Estrategias de Cobranza** : El método a seguir es estudiar el perfil de riesgo del cliente, no su altura de mora.
- **Deserción** : El modelo sirve para retener los buenos clientes y evitar desgastarse con clientes infieles.
- **Provisión** : Con el modelo se puede calcular la pérdida esperada.
- **Fraude** : También se puede detectar el perfil del cliente o transacción fraudulenta.

Los bancos acostumbran utilizar como referente “una pirámide de ingresos” de sus clientes empresarios, esto con el fin de agrupar los clientes micro, pyme y corporativos por aparte. El Scoring, se ha convertido recientemente en la metodología más apropiada para trabajar con los grupos micro y pyme respectivamente, dejando al segmento corporativo por fuera de la cobertura del modelo.

Se ha descubierto que el Scoring es de suma importancia para las microfinanzas en cuanto que el modelo le permite al banco ser más rentable en los procesos. Se conocen tres tipos de aplicación de Scoring: “Scoring de Segmentación”, “Scoring de Aprobación” y “Scoring de Cartera”. El de segmentación sirve para hacer seguimiento del cliente, y facilita mantener los buenos clientes con la oportunidad y disponibilidad de nuevos recursos en forma automática.

Con el “Scoring de Aprobación”, se evalúa de manera confiable y con menores recursos las solicitudes de créditos nuevos. y, por último, el “Scoring de Cartera” permite reaccionar de forma rápida y anticipada a los problemas de pago, para hacer el recaudo más eficiente.

Se puede hablar entonces de cuatro objetivos básicos que el Scoring persigue, estos son: Utilizar eficientemente la información disponible de las entidades, evaluar el riesgo implícito en cada uno de los clientes potenciales y actuales, diseñar estrategias basadas en pronósticos confiables y, maximizar la relación cliente-empresa para cada una de las partes.

En términos generales, se puede distinguir al Scoring como una herramienta estadística en donde los puntajes son el resultado de un análisis objetivo. Cada puntaje tiene un nivel de riesgo asociado, lo que permite a la Entidad escoger entre diferentes niveles de “Riesgo vs. Mercado”. También es clave decir que el modelo permite hacer los cruces necesarios para identificar segmentos claramente definidos y diferenciados, como consecuencia de esto, la aceptación interna se evidencia sólo con los resultados.

**2.3.1 Problemática:** La incursión de la banca privada en el mercado microfinanciero acarrea una problemática asociada a los términos de riesgo que los bancos asumen. El Scoring se plantea como un mecanismo eficaz contra las posibles pérdidas derivadas de la microfinanciación. Pero no sólo es el Scoring uno de los métodos infalibles respecto a un buen resultado de la relación “riesgo-beneficio” de los bancos, también lo es “la diversificación de cartera o portafolio”.

El acuerdo de Basilea II de Supervisión Bancaria, pone en peligro esta diversificación de cartera, debido a que los bancos ahora deben, según este acuerdo, asumir el riesgo real de homogenizar los requisitos de capital. En el

estudio realizado por Stephany Griffith-Jones y colaboradores<sup>35</sup>, se asegura que hay menos riesgo para los bancos cuando tienen una cartera diversificada (este es el caso de Bancolombia), por el contrario, una cartera que es exclusivamente para clientes “desarrollados” traduce mayores riesgos.

La nueva propuesta de Basilea, ha demostrado que aumenta el costo y disminuye el volumen de créditos bancarios, debido a que hace mucho más estricto los requisitos para proporcionar capital a deudores de alto riesgo. No obstante, muchas quejas sociales se han hecho escuchar sobre todo, preocupados por el efecto de Basilea II en la MIPYME; el comité de Basilea II ha venido reconsiderando estas quejas y ha propiciado un mejor manejo por parte de las Entidades Bancarias a este tipo de empresas.<sup>36</sup>

Tabla 2 : “Diferencia entre crédito: Micro, Consumo y Pymes en el Scoring”

FUENTE: LILIAN Simbaqueba, (Ingeniera MBA)

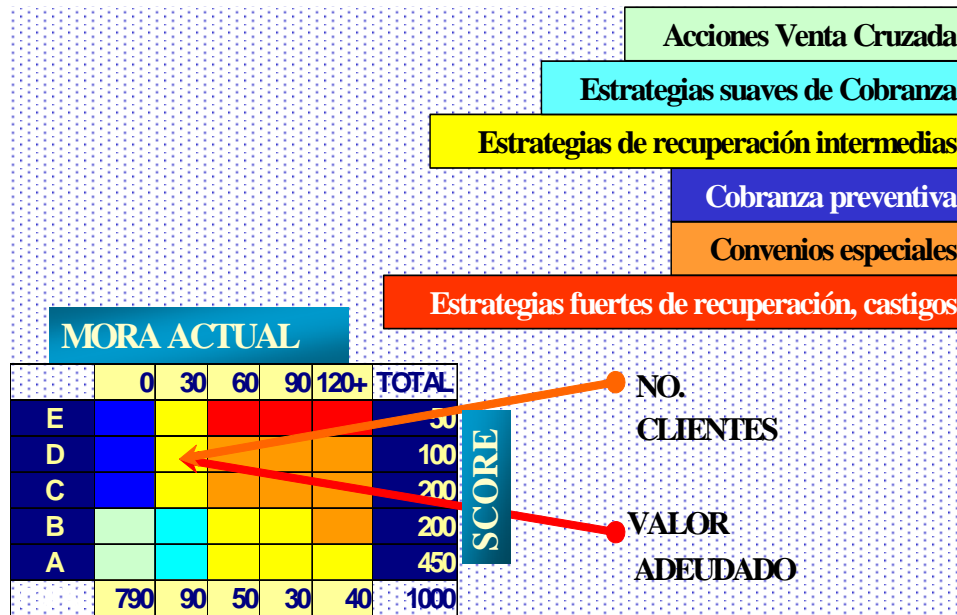
TIPO VARIABLES	CONSUMO	MICROS	PYMES
Demográficas solicitante ( Edad, estado civil, sexo, profesión, No. Dependientes, nivel de estudio, antigüedad en negocio/profesión, etc)	Si	Si	No
Relativas al cliente (Comportamiento y Cartera) ( No. Créditos anteriores, moras históricas con Entidad, Tipos de créditos anteriores, etc)	Si	Si	Si
Relativas al Negocio o Empresa ( Tipo negocio, tamaño empresa, tiempo en negocio, destino utilidades, propiedad negocio, etc)	No	Si	Si
Relativas a los estados financieros solicitante y familia ( Capacidad de pago, ganancia neta famiempresa, etc)	No	Si	No
Relativas a los estados financieros de la Empresa o Negocio ( Margen neto, Utilidad, activos, gastos, patrimonio, rotación cartera, rotación inventarios, etc)	No	Si	Si
Relativas al crédito (Región, Plazo solicitado, Monto, destino del crédito)	Si	Si	Si
Estado solicitante/cliente en otras Entidades ( Información en Centrales de Riesgo)	Si	Si	Si

<sup>35</sup> Griffith-Jones, Stephany, et al., (2004) “Basilea II: Los Países en Desarrollo y la Diversificación de la Cartera” Revista CEPAL No 83 p. 153-169.

<sup>36</sup> Ibid., p.163

**FIGURA 1: "Modelo Scoring"**

FUENTE: LILIAN SIBAQUEBA (Ingeniera MBA)



### 3. LOS PEQUEÑOS EMPRENDEDORES

En el Marco Teórico propuesto, estudiamos tres variables, las cuales fueron : Crédito Bancario (Componente social), empresario e innovación, de las tres, la que merece verdaderamente la mayor atención es la del empresario, ya que no solamente se está hablando de una variable que se encargue de acumular producción en el sistema económico ( visto a la manera de Schumpeter), sino también, del componente humano; es por ello que vamos a profundizar en este apartado sobre el pequeño empresario que está siendo incentivado por los bancos comerciales tradicionales.

Como se había inferido en el capítulo primero, los empresarios son los que permanecen en el tiempo, (los más resistentes) y los que pueden poner a marchar otros negocios, cuando fracasan, involucran o desaparecen.

Sin embargo, respecto al “pequeño empresario” hay un tratamiento diferente que miraremos a continuación<sup>37</sup>: Como primera medida, hablemos de los factores negativos comúnmente encontrados en este segmento. Los pequeños emprendedores suelen no poseer conocimiento alguno sobre gestión administrativa, no hacer proyección de mercado, no contar con estrategias claras de organización, producción y planificación; en cambio sí poseen una visión excesiva de corto plazo, y esto se ha considerado como una de sus características más negativas.

Analicemos ahora el perfil del microempresario después de acceder al crédito bancario: el perfil del microempresario cambia, ya que este mismo empieza a percibirse como empresario, debido a que la gestión de la microfinanciación hasta

---

<sup>37</sup> Martínez, María Clara, (2003), “Experiencia de Entidades en Microfinanzas, Sensibilización al Microcrédito” Apuntes de Asobancaria, Bogotá.

este punto le aporta liderazgo, protagonismo, importancia y status. Se ha descubierto que la denominación de empresarios implica para este segmento asumir tres actitudes diferentes frente a su posición.

En primer lugar, asume una actitud de compromiso, es decir, el empresario se empieza a exigir responsabilidad; luego, su comportamiento como empresario tiende a volverse sin límites, lo cual implica que su creatividad aumenta, y por último, su comportamiento es sin restricciones de funciones, logrando de esta manera, liderazgo.

A su vez, los propios microempresarios comienzan a reconocerse como generadores de empleo, con capacidad creativa, con autonomía, con capacidad reguladora, y se ha notado que después de esto, los microempresarios cambian de imagen, comienzan a proyectar una imagen de seguridad, de importancia y de trascendencia. La creencia del pequeño emprendedor, frente a la denominación de “microempresario”, es que el término les minimiza y/o les resta importancia. (esta actitud se torna más frecuente en el segmento femenino).

Dentro de los microempresarios, podemos distinguir tres grandes grupos; estos son **Microempresario Gerente**: es aquel que hace gestión y además posee trabajadores para producción y/o prestar servicios. **Microempresario productor**: estos hacen gestión, pero descuidan los procesos de desarrollo de la empresa y por último está, el **Microempresario Operario**. En la selección de la muestra tomada de los microempresarios que trabajaron con Bancolombia y Banco Caja Social en la ciudad de Bucaramanga, el noventa por ciento de los microempresarios pertenecen a los grupos de productor y operario.

Llegando a este punto, se propone que para el análisis correspondiente, se mire la posibilidad de lograr el desarrollo de estos pequeños empresarios por medio del

paso de la informalidad a la formalidad; este paso, tiene sus antecedentes en otros lugares de América Latina, y además su respaldo teórico. Miremos a continuación cuales han sido los *pros y los contras* en la búsqueda de que el pequeño empresario pase de la informalidad a la formalidad.

### **3.1 PASANDO DE LA INFORMALIDAD A LA FORMALIDAD**

En el capítulo anterior, nos adentramos en el por qué de la importancia de la microfinanciación, y sabemos que la informalidad es la parte de la explicación más imperante y la que requiere más análisis y sobre todas las cosas, más acción de parte de las autoridades competentes.

En este capítulo direccionalaremos nuestros esfuerzos por concretar como puede y debe la banca comercial colaborar con el sensible proceso que requiere pasar de la informalidad a la formalidad, no sólo para que los microempresarios se vuelvan económicamente más atractivos para la comunidad en general, sino también para que las microfinanzas se desenvuelvan en un territorio más seguro y por ende, sus resultados, para la sociedad, sean más impactantes.

Los lineamientos teóricos de la informalidad<sup>38</sup> en nuestras regiones, tiene su antecedente más o menos desde los años 50 y 60, ya desde ese entonces se habían elaborado algunos conceptos alusivos al fenómeno de la informalidad; entre los conceptos más destacados están los de:

*Marginalidad* que se puede entender como la exclusión de masas de emigrantes de la moderna economía urbana. *Ejercito con excesiva reserva*: Utilizado por los economistas de tendencia marxista para referirse a la poca utilidad que la

---

<sup>38</sup> Carpintero, Op. Cit. p 32.

informalidad le daba a la acumulación económica; y el concepto de *hiperurbanización*, creado por el economista Paul Bairoch, que daba a entender la diferencia entre el crecimiento urbano y el desarrollo económico de la región tercermundista.<sup>39</sup>

Otros criterios económicamente aceptados, para definir la informalidad fueron los de carácter residual, pues se trataban de actividades económicas que por alguna razón no se registran mediante las técnicas de medición tradicionales; en la informalidad también quedan excluidas las actividades domésticas.

Vemos ya que el concepto de informalidad tenía un carácter más intuitivo que analítico; se necesitaba tratarlo desde una perspectiva operativa y de esa manera imprimirle un aspecto positivo para que tuviera más dimensión analítica, y se pudiera así, vincular con indicadores de medición empírica.

Un estudio pionero fue el del antropólogo Keith Harth, quien empleo por primera vez el término “oportunidades informales de Ingreso” ya desde ahí, Harth asociaba las oportunidades informales con el autoempleo.

Pero sería en 1972, cuando la OIT (Organización Internacional del Trabajo), realizó un estudio económico que alcanzaría más difusión académica:

De acuerdo a este estudio, los principales aspectos del sector informal son:

Son un grupo numeroso, su contribución al PIB, no es despreciable.

Otro aspecto bien interesante era que el sector es muy dinámico, no tiende a desaparecer progresivamente, sino que por el contrario, tiende a hacer muchas cosas de una manera urbana.

---

<sup>39</sup> Ibid., p.32-33

Las características más decisivas de la informalidad son: la propiedad familiar de la empresa, escala pequeña de actividades, producción intensiva de mano de obra con tecnología obsoleta, mercados competitivos y sin regulación, y por último, para nuestro caso, la más importante, una constante barrera para acceder hábilmente al capital.

### **3.2 CULTURA DE CRÉDITO**

Por medio de la capacitación y de la cultura de crédito, es que los bancos comerciales pretenden pasar de la informalidad a la formalidad a los microempresarios. A continuación, se presentan los seguimientos que se hicieron respecto al segmento emprendedor del Banco Bancolombia y Banco Caja Social con su correspondiente análisis.

**3.2.1 Obstáculos financieros para la conformación empresarial:** En este punto se proponen algunos correctivos en el tratamiento que se le ha estado haciendo al sector microempresario: En primer lugar, la política no puede mirar al sector microempresario como un todo homogéneo, pues existen importantes diferencias en las características de los negocios y en los entornos donde se desenvuelven.

En segundo plano, la asignación de fondos públicos al desarrollo de la microempresa implica revisar los criterios de colocación y los mecanismos de apoyo al sector, sin que se puedan o deban separar estos dos elementos en la política, pues el éxito en la colocación (expresado tanto en los programas de crédito como en otros propuestos) depende de las formas como la política se aproxima al sector.

### **3.3 FORMA DE PROMER , CREAR Y SER ECONOMÍA BUMANGUESA**

A esta alturas del análisis, retomar la innovación es importante. Como primera medida, según las más recientes teorías empresariales, el microempresario debe estar preparado para el hecho de que hoy en día los consumidores son mucho más exigentes y son más acertados en la toma de decisiones de productos y servicios.

La innovación puede considerarse como una estrategia de colaboración y crecimiento empresarial. En el momento en el que se encuentran la mayoría de los empresarios clientes que se entrevistaron, La innovación cobra una mayor importancia dado que, cualquier invención en esta etapa, representa un alto margen de crecimiento y desarrollo. En el modelo de una buena innovación encontramos las siguientes pautas:

- Ir a lo básico para entender a las personas (trabajadores y clientes)
- Hay que saber innovar en la etapa adecuada. Expliquemos: En toda empresa hay seis etapas en su ciclo de vida, estas son: Inicio, Crecimiento, madurez temprana, madurez y declive. Es recomendable que para cada etapa de la empresa se produzca innovación o innovaciones.

En la etapa de Inicio, la innovación es disruptiva. Esto quiere decir que se produce una ruptura brusca para posicionar la empresa en el mercado, esto se puede lograr por medio de la publicidad y el mercadeo, entre otros.

En la etapa de crecimiento las innovaciones pueden ser en aplicaciones<sup>40</sup> y en producto<sup>41</sup>. Llegando a la etapa de la madurez temprana la innovación se hace en

---

<sup>40</sup> Este tipo de innovación es tomar una tecnología ya existente y darle un uso diferente.

<sup>41</sup> En este tipo de innovación, la tecnología se vuelve necesaria para muchas aplicaciones.

procesos<sup>42</sup>. En la etapa de la madurez se debe incurrir en varias innovaciones, entre estas, innovación experimental, innovación en mercadeo, modelo de negocios, innovación estructural, integración de las innovaciones, entre otras. En la etapa del declive la innovación debe ser orgánica y/o de adquisición.

En la experimental, el consumidor mejora la experiencia con el producto o procesos establecidos, en la de mercadeo mejora los procesos que afectan directamente al consumidor, por ejemplo: el e-mail. En el modelo de negocios se redefine un producto válido ya definido, y, en la innovación estructural, se capitaliza una disrupción. En la última etapa, el objetivo de la renovación orgánica es encontrar la reestructuración del negocio de una manera *radicalmente innovadora*. Según Geoffrey Moore en el libro “Tratado con Darwin”<sup>43</sup>, el problema no son los inventores sino que el invento sea vendible.

En la encuesta realizada se encontró que la mayoría de los clientes, desde que se consideran empresarios, ven su futuro más promisorio. Varios enfatizan que una de los obstáculos más fuertes en los microempresarios bumanguenses es el negativismo y/o la inseguridad.

Para terminar, la gran mayoría de los encuestados aseguran no haber tenido una vida empresaria fácil en Bucaramanga, las razones para esto se centran en los obstáculos que a diario enfrentan. Entre los obstáculos más comunes que nombraron fueron: El Gobierno, La poca cultura de la gente, la legislación, la competencia, el miedo, y, en menor escala, la falta de capital. De esta manera nos volvemos acercar a la visión de Schumpeter frente al empresario: “Solo aquellos inventores que son fuertes a los cambios se pueden llamar empresarios”.

---

<sup>42</sup> Busca más efectividad y más eficiencia. Por ejemplo: Realizar el Refinamiento de Control de Inventarios a Escala masiva.

<sup>43</sup> Revista Dinero, Edición no 251.

## **4. MERCADOS MICROFINANCIEROS**

El análisis de estos mercados, se vuelve más interesante para nuestro país, debido, entre otras cosas, a la crisis del sector financiero entre 1997-1999, esto hace que se pretenda contar con las siguientes consideraciones que podemos encontrar en los estudios realizado por Fernando Tenjo Galarza del Banco de la República: En primer lugar que los mercados microfinancieros que ejerzan los bancos privados estén dentro de una convención gubernamental<sup>44</sup>.

En segundo lugar, dado los análisis escritos anteriormente y, siguiendo los lineamientos teóricos de economistas como Eva Terberger, podemos concluir que los mercados de microfinanciación están comenzando a ser una realidad<sup>45</sup>, pero que apenas son si acaso incipientes en Colombia. En el apartado quinto, se mirarán algunas recomendaciones para llegar a hablar de una verdadera democratización bancaria enmarcada en un óptimo Mercado de Microfinanciación.

### **4.1 CAUSAS Y EFECTOS DE LAS FALLAS DE MERCADOS MICROFINANCIEROS**

Convencer a un banco comercial tradicional de que ofrezca microcréditos por su propia cuenta sin que el gobierno haya diligenciado normas para esta actividad, solía considerarse una alternativa inútil. Sobre todo si se tiene en cuenta el porque de la aparición de la microfinanciación, la microfinanciación se volvió tan importante, porque a los bancos comerciales nunca les interesó la gente pobre.

---

<sup>44</sup> Tenjo Galarza, Fernando , López, Enciso Enrique, (2003), “Burbuja y Estancamiento del Crédito en Colombia”, Banco de la República, Bogotá.

<sup>45</sup> Terberger, Eva, (2003), “Instituciones de Microfinanciación en el Desarrollo de Mercados Financieros”, En: Revista CEPAL, No81, p:195-211.

Por unos lados se cree que esto ocurría por el carácter privado de los bancos, y por la necesidad de estos mismos de tener resultados rápidos en todos sus procesos. Implementar la microfinanciación en el banco comercial haría que los bancos comerciales tuvieran que destinar más tiempo para lograr resultados.

Hoy en día es claro que es más eficiente implementar las microfinanzas en bancos ya existentes (Downscaling), que convertir una ONG en un banco (Upscaling), exceptuando por supuesto la experiencia de Bancosol, citada anteriormente. Pero lo relevante del asunto no es el Downscaling o el Upscaling, sino la estructura de propiedad y de gestión característica de la institución que se utiliza como punto de partida<sup>46</sup>.

En los proyectos de conversión de ONG en microbanco, por lo general se parte de una ONG pequeña perteneciente al sector financiero informal o semiformal. En cambio, para la creación de departamentos de microfinanciación en bancos comerciales generalmente se busca una entidad más grande, ya establecida como entidad financiera formal.

Para que haya un auténtico downscaling, la institución debe ser un banco con fines de lucro del sector privado. Si se trata de un Banco Estatal, sus características serán similares con las de una ONG, así sea formal y de gran tamaño. Por el contrario, un prestamista privado, aunque sea informal y pequeño, comparte las características principales de los bancos comerciales privados.

En esta perspectiva, se demuestra que convertir una ONG en banco es menos ventajoso que un banco formal inserte en su portafolio la microfinanciación. En el banco formal, los propietarios no sólo tienen un incentivo para multiplicar el valor

---

<sup>46</sup> Ibid., p 200

de sus acciones, poniendo a funcionar sus derechos de control, sino que tales bancos pueden enfrentar problemas de insolvencia más rápido que la ONG convertida en banco.

Sin embargo, las dificultades del downscaling estriban en hacer que estas instituciones se orienten al segmento microempresarial, ya que, son las perspectivas comerciales de largo plazo para servir a microclientes lo que podría hacer que entidades bancarias fuesen inadecuadas como instituciones que prestan el servicio de microfinanciación.

Se podría hablar entonces de unas conclusiones preliminares respecto a la incursión de los bancos privados en la microfinanciación:

- El proceso ha sido exitoso en aquellos países donde el mercado financiero es muy competitivo y los bancos comerciales están siempre a la vanguardia en nuevos negocios.
- En esos mismos países, los bancos privados han tenido éxito porque las ONG`s no han tenido buena cobertura de clientes.
- Los bancos comerciales hasta el momento han demostrado que pueden trabajar en microfinanciación, sin embargo, aun el proceso no ha dejado claro que pueda existir un mercado sólido de microfinanciación basada en los bancos comerciales.

## 5. RECOMENDACIONES A MANERA DE CONCLUSIONES

- En el análisis del mercado microfinanciero, encontramos que los bancos aseguran que el proceso de culturización a los microempresarios es muy largo, lleva su tiempo, y por su puesto, sus costos. La primera recomendación va para la academia y para la banca privada, especialmente para Bancolombia:
- se le propone a la academia inmiscuirse más en el asunto; se le propone a la escuela de Economía y Administración de la UIS, como un ente preocupado, y ante todo, ocupado de las solicitudes sociales y humanistas del momento, con un carácter profundamente inclinado hacia las ciencias sociales, el poder facilitar y colaborar, junto con el FGS, y algunos representantes de Bancolombia, un seminario, en el cual la principal misión se centre en la culturización en torno al crédito para los microempresarios, Prestando sus instalaciones, y docentes interesados para una labor social y de gran envergadura.
- En el análisis al segmento microempresarial, encontramos que el servicio de microcrédito prestado por los Bancos Comerciales: Banco Caja Social y Bancolombia respectivamente, ha gustado mucho dentro del segmento de los nuevos emprendedores; en general, se observa una mejor atención prestada por Bancolombia. Sería interesante incluir en la lista de bancos pioneros en microfinanciación a mas bancos comerciales.
- Una tercera recomendación es para las entidades gubernamentales, no se trata de cantidad de entidades comerciales prestando el servicio, sino de calidad. Se propone que se mire más a fondo este detalle y que en vez de publicidad vana, se fortalezcan las instituciones que verdaderamente están

prestando un servicio a la comunidad y, no se gasten inoficiosos esfuerzos en entidades que no son capaces todavía de llevar a cabo una labor en microfinanzas.

- Para terminar, la recomendación va para el microempresario; no se debe quedar callado si es para el beneficio en general, ya que la microfinanciación está en boga, su participación activa es decisiva en estas circunstancias. Si el servicio que están prestando las entidades es deficiente y engorroso, es necesario que se denuncien sus inconformidades a tiempo, para tomar los correctivos necesarios y encaminar el mercado de la microfinanciación.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BID, Fundes Internacional, (2004), “Desarrollo Emprendedor, América Latina y la Experiencia Internacional”. Editado por: Hugo Kantis, Washington D.C.
- CARDENAS, Patricia, et al., (2002) “La Evaluación del Crédito en Colombia: Comportamiento e Interpretación”, En: Apuntes de Banca y Finanzas No 1, Asobancaria, Bogotá.
- CARPINTERO, Samuel, (1998), “Los Programas de Apoyo a la Microempresa en América Latina. El microcrédito como la gran esperanza del siglo XXI”, Ediciones Deusto, España.
- CARRASQUILLA, Alberto, ZÁRATE, Juan Pablo, (2002) “Regulación Bancaria y Tensión Financiera: 1998-2001. En: El Sector Financiero de Cara al Siglo XXI, Tomo I, Anif, Bogotá.
- CASTAÑEDA, María del Pilar, (2005), “Microfinanzas, Cliente Emprendedor, Bancolombia: Un Segmento Que No Habíamos Tocado”, FNG, Bogotá.
- CASTELLANOS, Juan Gonzalo, (2002), “Pequeñas y Medianas Empresas Creadoras de Valor Conocimiento”, En: Revista de la Universidad Autónoma de Colombia, “Criterio” No 31, p. 67-77, Bogotá.
- CASTRO, Carlos Alberto, STEINER, Roberto, (2002) “Eficiencia, Competencia y Márgenes de Intermediación” En: El Sector Financiero de Cara al Siglo XXI, Tomo I, Anif, Bogotá.
- DE NICOLAS CABO, Juan Martín, (1970) “La Formación Universitaria para la Empresa”, Ediciones Ariel, Buenos Aires, p. 13-117.
- DOW, Sheila C., (2004) “Conocimiento, Información y Creación de Crédito: El Impacto de la Política Monetaria” En: Dinero, Sistema Financiero y Crecimiento, Papeles de Economía Española No 101, España.
- FUENTES, Alfredo, et al, (2002), “Sistema Judicial y Ejecución de Derechos de los Acreedores Financieros”, En: El Sector Financiero de Cara al Siglo XXI, Tomo II, Anif, Bogotá.

- FUNDACIÓN Corona, Fundación Ford, (2002), “Situación de la Microempresa en Colombia, Programas de Apoyo y Acceso al Crédito” , FNG, Bogotá, Colombia.
- GONZÁLEZ , César, GARCÍA, Amanda, (2002), “Una Visión Historiográfica del Sistema Financiero Colombiano 1923-2001” En: El Sector Financiero de Cara al Siglo XXI, Tomo I, Anif, Bogotá.
- GONZÁLEZ Vega, Claudio, et al.,(1996), “BANCOSOL, El Reto del Crecimiento en Organizaciones de Microfinanzas, Rural Finance Program, Department of Agricultural Economics, The Ohio State University.
- GRIFFITH-JONES, Stephany, et al., (2004) “Basilea II: Los Países en Desarrollo y la Diversificación de la Cartera” En: Revista CEPAL No 83.
- HARRIS, Seymour et al (1965), “Schumpeter, Científico Social”, editorial Oikos-Tau, Barcelona, España.
- KANE, Edward, (2004), “Regulación Financiera y Redes de Seguridad Bancaria: Una comparación a Escala Internacional”, En: Dinero, Sistema Financiero y Crecimiento, Papeles de Economía Española No 101, España.
- Ley 590/2000, (MIPYME)
- LOPEZ, Luis Guillermo, (2002), “Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en el Sector de la Candelaria”, En: Revista de la Universidad Autónoma de Colombia “Criterio” No 31, p.79-110, Bogotá D.C. Noviembre.
- MARTÍNEZ, María Clara, (2003) “Experiencia de Entidades en Microfinanzas: Sensibilización al Microcrédito”, Asobancaria, Bogotá.
- MELO, José Elías, (2002), “Financiación de Vivienda de Largo Plazo: Propuesta de Reforma al Sistema de Financiación de Vivienda en Colombia”, En: El Sector Financiero de Cara al Siglo XXI, Tomo II, Anif, Bogotá.
- MUÑOZ, Diego, et al, (2002), “El Sesgo Anti-Acreedor en los Contratos de Garantía y en los Procesos de Reestructuración de la Ley 550 de 1999”, En: El Sector Financiero de Cara al Siglo XXI, Tomo II, Anif, Bogotá.

- PALACIOS, Hugo, (2002), “La Decadencia del Contrato y el Sector Financiero en la Constitución” En: El Sector Financiero de Cara al Siglo XXI, Tomo II, Anif, Bogotá.
- Revista Gerente (Junio 2004), Edición No 83.
- \_\_\_\_\_, (Julio 2005), Edición No 95.
- ROBERTS, Andrés, (2003) “El Microcrédito y su Aporte al Desarrollo Económico” UCA, Argentina.
- SCHUMPETER, J. A., (1997) “Teoría del Desarrollo Económico”, Fondo de Cultura Económico, México.
- \_\_\_\_\_.\_\_\_\_, (1966), “Ensayos”, editorial Oikos-Tau, Barcelona, España.
- SERRANO, Javier, (2005) “Finanzas en Pequeño”, Revista Makruma No 14, UNIANDES, Bogotá
- SIMBAQUEBA, Lilian, (2003), “Aplicación del Credit-Scoring para Microfinanzas”, Asobancaria. Bogotá.
- \_\_\_\_\_, LOPEZ, Enciso Enrique, (2003), “Burbuja y Estancamiento del Crédito en Colombia”, Banco de la República, Bogotá.
- TERBERGER, Eva, (2003), “Instituciones de Microfinanciación en el Desarrollo de Mercados Financieros”, En: Revista CEPAL, No 81, p.195-211.
- TISSOT, Patrick, (2003), “Microfinanzas, Presentación del Banco Caja Social”, Editado por Banco Caja Social, Bogotá.
- UDELL, Gregory, (2004), “El Crédito a Las PYME: Delimitación de Una Perspectiva Global” En: Dinero, Sistema Financiero y Crecimiento, Papel de Economía Española No 101, España.

## ANEXO A

### SECTORIZACION DE LOS MICROEMPRESARIOS USUARIOS DEL BANCO CAJA SOCIAL EN BUCARAMANGA

No POBLACION	BARRIO	PLAZO	MONTO APROB	DESEMBOLSO
1	LAGOS III	36	4.000.000	23-Sep-03
2	RICAUARTE	18	3.500.000	19-Sep-03
3	SAN FRANCISCO	36	4.500.000	26-Sep-03
4	LAGOS II	24	5.000.000	19-Sep-03
5	FLORIDA	36	8.300.000	10-Oct-03
6	PALOMITAS	36	3.000.000	9-Oct-03
7	CONCORDIA	24	6.000.000	30-Ago-03
8	DIAMANTE I	36	3.200.000	6-Oct-03
9	FLORIDA	36	3.000.000	24-Sep-03
10	CALDAS	36	6.000.000	19-Sep-03
11	FLORIDA	24	1.500.000	8-Sep-03
12	LAGOS II	24	1.750.000	4-Oct-03
13	SANTA ANA	36	4.000.000	19-Sep-03
14	TRINIDAD	24	2.000.000	9-Oct-03
15	CALDAS	36	3.300.000	7-Oct-03
16	LA RONDA IV	36	2.000.000	20-Oct-03
17	LA CUMBRE	36	5.000.000	20-Oct-03
18	PALOMITAS	36	3.000.000	8-Sep-03
19	CENTRO	18	3.150.000	21-Oct-03
20	CIUDAD VALENCIA	36	5.000.000	20-Sep-03
21	NUEVO SOTOMAYOR	36	4.200.000	5-Sep-03
22	VILLA LUZ	36	3.000.000	9-Sep-03
23	GAITAN	36	4.700.000	5-Sep-03
24	CALDAS	36	2.800.000	14-Oct-03
25	SANTA ANA	36	5.000.000	12-Sep-03
26	GAITAN	36	8.300.000	7-Oct-03
27	ROCIO	36	4.000.000	7-Nov-03
28	CUMBRE	36	6.200.000	1-Sep-03
29	LOS ROSALES	36	5.500.000	15-Sep-03
30	PRADO	36	5.000.000	29-Sep-03
31	SANTA FE	36	5.000.000	24-Sep-03
32	CAMPOHERMOSO	24	2.500.000	26-Sep-03

33	VILLAS DE SAN FRANCISCO	36	5.000.000	4-Nov-03
34	ALBANIA	36	2.700.000	10-Nov-03
35	GAITAN	36	5.000.000	14-Oct-03
36	CENTRO	36	8.300.000	6-Oct-03
37	ZAPAMANGA IV	24	1.000.000	17-Oct-03
38	GAITAN	36	3.500.000	29-Oct-03
39	OLAS BAJAS	36	7.000.000	20-Oct-03
40	LA PAZ	24	2.750.000	28-Oct-03
41	VILLA REAL SUR	36	3.300.000	15-Oct-03
42	CAFÉ MADRID	36	3.000.000	14-Oct-03
43	SANTA ANA	36	2.000.000	20-Oct-03
44	LAGOS III	36	4.000.000	18-Oct-03
45	UNIVERSIDAD	36	1.250.000	14-Oct-03
46	CAMPO HERMOSO	36	4.000.000	10-Oct-03
47	ALTOS DE VILLABEL	36	2.050.000	14-Nov-03
48	MOLINOS BAJOS	36	1.800.000	9-Oct-03
49	ALFONSO LOPEZ	36	4.500.000	6-Oct-03
50	ANTONIA SANTOS	36	8.300.000	10-Oct-03
51	LAGOS II	36	6.050.000	14-Nov-03
52	EL CARMEN	36	2.800.000	26-Oct-03
53	EL CARMEN I	36	3.650.000	12-Nov-03
54	PLAZA SATELITE	36	5.950.000	24-Oct-03
55	ESTORAQUES	36	5.000.000	29-Oct-03
56	CENTRO	36	5.000.000	15-Oct-03
57	LA CUMBRE	36	3.000.000	4-Nov-03
58	LAGOS III	36	5.000.000	21-Nov-03
59	SAN MIGUEL	36	6.000.000	10-Nov-03
60	PIDECUESTA	36	6.000.000	27-Oct-03
61	CENTRO	36	3.500.000	20-Oct-03
62	GOMEZ NIÑO	36	3.800.000	17-Oct-03
63	PORVENIR	36	4.500.000	21-Oct-03
64	FLORIDA	36	3.000.000	17-Oct-03
65	VILLA ROSA	18	3.000.000	20-Oct-03
66	REGADEROS	36	3.000.000	22-Oct-03
67	GIRARDOT	36	3.000.000	24-Oct-03
68	SAN FRANCISCO	36	4.000.000	6-Nov-03
69	CENTRO	36	3.000.000	13-Nov-03
70	SAN FRANCISCO	36	3.000.000	13-Nov-03
71	C.C FEGALI	36	3.850.000	18-Nov-03
72	CENTRO	36	6.200.000	7-Nov-03
73	CHACARITA	18	2.200.000	4-Nov-03
74	REFUGIO	36	3.000.000	11-Nov-03

75	SAN ALONSO	24	2.500.000	6-Nov-03
76	GUARIN	24	3.600.000	23-Oct-03
77	PALOMITAS	24	6.000.000	9-Dic-03
78	GIRARDOT	36	2.950.000	18-Nov-03
79	GIRON	36	5.500.000	12-Nov-03
80	LA JOYA	36	3.000.000	16-Dic-03
81	LOS CISNES	24	1.100.000	19-Dic-03
82	LOS ROSALES	36	5.000.000	24-Nov-03
83	JOSE A MORALES	24	1.800.000	29-Sep-03
84	ALARES	36	6.000.000	23-Sep-03
85	REPOSO BAJO	36	3.000.000	17-Dic-03
86	ZAPAMANGA II	24	3.000.000	24-Nov-03
87	CUMBRE	36	3.000.000	10-Oct-03
88	CUMBRE	36	4.600.000	12-Nov-03
89	CABECERA P/TA	36	3.500.000	2-Dic-03
90	CENTRO	36	5.000.000	26-Nov-03
91	SAN ALONSO	36	3.400.000	24-Dic-03
92	CALDAS	36	5.450.000	23-Dic-03
93	ZAPAMANGA VI	36	3.000.000	22-Dic-03
94	GIRARDOT	24	5.000.000	22-Dic-03
95	COMUNEROS	24	3.000.000	22-Dic-03
96	GAITAN	24	6.300.000	22-Dic-03
97	CENTRO	24	3.800.000	22-Dic-03

## ANEXO B.

### COMPORTAMIENTO DE LA MICROFINANCIACION ( USUARIOS DE BANCOLOMBIA EN BUCARAMANGA)

No Población	CEDULA	NOMBRE	NºPREST	E	F.DESEMB	U,PAG	PROX PAG	C-P	D-M	SALDO K
1	28152327	CLAUDIA PATRICIA MUÑOS DELGADO	200080685	V	20031219	20040917	20040919	8	233	2.865.871
2	37723010	BELQUISS NUÑEZ MEZA	200080686	A	20031219	20050419	20050519	16	0	2.123.322
3	63505172	FANNY REY RODRIGUEZ	200080687	V	20031219	20050323	20050319	14	52	1.834.652
4	91227663	MARTIN MANOSALVA CORDERO	200080688	A	20031219	20050422	20050519	16	0	1.015.441
5	63486134	LUDY ESNEDA BARAJAS FERNANDEZ	200080691	A	20031219	20050420	20050519	16	0	964.643
6	91487216	HELMER ALEXANDER SERRANO RODRIGUEZ	200080694	V	20031222	20050407	20050322	14	49	1.072.905
7	63288947	LUDYN NUÑEZ ORDUZ	200080695	V	20031222	20050419	20050222	13	77	1.508.739
8	63283954	LUZDARY HERNANDEZ SUAREZ	200080696	V	20031223	20050429	20050323	14	48	2.274.082
9	63276728	ROSA ELVIRA CAMARGO SARMIENTO	200080697	V	20031223	20050330	20050423	15	17	1.720.483
10	91156334	JUAN PABLO GUTIERREZ VALERO	200080698	A	20031223	20050429	20050523	16	0	771.891
11	5796630	LUIS EDUARDO DIAZ RUEDA	200080699	V	20031223	20050414	20050323	14	48	1.086.765
12	91343342	JOSE ALEJANDRO SANTOS COTE	200080700	A	20031223	20050423	20050523	16	0	1.543.758
13	91241527	HUGO ILDEBRANDO PEÑA MUÑOZ	200080702	V	20031223	20050406	20050423	15	17	947.277
14	91274339	NELSON ADRIAN JEREZ ARENAS	200080703	V	20031223	20050311	20050223	13	76	1.723.075
15	37324692	CLAUDIA PATRICIA GUERRERO PUENTES	200080762	V	20040128	20050419	20041128	9	163	2.630.060
16	37550673	FANY SEPULVEDA AYALA	200080768	V	20040129	20050426	20050129	11	101	865.801
17	28212448	VIRGINIA RINCON SANCHEZ	200080771	V	20040129	20050428	20050429	14	11	947.128
18	63357960	ENOELVA MARTINEZ MATAJIRA	200080772	V	20040129	20050427	20050429	14	11	1.837.907
19	27977771	EDILIA BECERRA MEJIA	200080773	V	20040130	20050314	20050330	13	41	1.545.887
20	63478750	LEONOR VARGAS	200080774	V	20040130	20050506	20050430	14	10	926.763
21	19227610	ARMANDO PEDROZA MEDINA	200080775	V	20040130	20041005	20041030	8	192	2.862.715
22	63338783	SONIA HENAO MARTINEZ	200080776	V	20040130	20041227	20041030	8	192	2.073.382
23	91153542	HORACIO FLOREZ GARCIA	200080780	A	20040130	20050430	20050530	15	0	860.519
24	91228044	JAIME PIÑERES RANGEL	200080785	V	20040204	20050419	20041204	9	157	870.157

25	37827964	ZORAIDA VARGAS PRADO	200080786	A	20040203	20050503	20050603	15	0	1.076.236
26	63356557	MARIA ISABEL MUÑOZ	200080787	V	20040203	20050503	20050503	14	7	818.585
27	37941314	APOLONIA DUARTE SARMIENTO	200080788	A	20040204	20050504	20050604	15	0	1.721.709
28	37830653	ELCIDA ORDUZ GALEANO	200080789	V	20040204	20050406	20050304	12	67	2.218.457
29	63482932	JACKELINE ACEVEDO HERNANDEZ	200080799	A	20040209	20050409	20050509	14	0	1.418.899
30	63335310	HIBET LORENA BLANCO GAMBOA	200080815	A	20040212	20050412	20050512	14	0	557.438
31	63289422	GLORIA BEATRIZ ACEVEDO DE GAONA	200080819	V	20040213	20050323	20050413	13	27	774.202
32	63534438	SILVIA JULIANA BERMUDEZ RODRIGUEZ	200080820	A	20040213	20050504	20050513	14	0	1.420.606
33	91477007	NELSON SANDOVAL LAZARO	200080821	A	20040213	20050429	20050513	14	0	947.191
34	28401585	FANNY MURCIA ARDILA	200080826	A	20040213	20050502	20050513	14	0	938.841
35	91487235	ALVARO PINTO RICO	200080832	V	20040213	20050313	20050313	12	58	868.933
36	4258586	ORLANDO JOYA	200080839	V	20040213	20050413	20050413	13	27	1.024.942
37	63355389	NHORA VARGAS JIMENEZ	200080858	V	20040217	20050503	20050317	12	54	3.059.902
38	63346560	LIBIA PATRICIA MALDONADO CASTILLO	200080877	A	20040223	20050502	20050523	14	0	2.365.863
39	63352156	ELIDA ESPERANZA ORTIZ HERRERA	200080878	V	20040224	20050505	20050124	10	106	2.405.427
40	91235910	JOSE ORLANDO CASTRO DUARTE	200080879	A	20040223	20050423	20050523	14	0	2.365.863
41	91232093	ISAAC GUTIERREZ ARGUELLO	200080880	A	20040223	20050426	20050523	14	0	945.850
42	91220526	MARINO TORRES CACERES	200080882	A	20040223	20050423	20050523	14	0	506.030
43	63337784	ROSMARY PEÑA GALVIS	200080884	V	20040224	20050329	20050424	13	16	752.474
44	5504627	JOSE DEL CARMEN PORTILLA FLOREZ	200080894	A	20040225	20050504	20050525	14	0	2.290.252
45	63286114	ELIZABETH LIZARAZO SALAMANCA	200080895	A	20040225	20050425	20050525	14	0	2.956.653
46	28402806	ADELINA CASTILLO AMADO	200080897	A	20040225	20050504	20050525	14	0	946.306
47	5577438	GONZALO ORTIZ LANDINEZ	200080898	A	20040226	20050502	20050526	14	0	1.893.107
48	19583812	ROBERTO ENRIQUE BOLAÑO GUTIERREZ	200080900	A	20040226	20050426	20050526	14	0	946.365
49	5720633	MARCELINO CASTELLANOS OTALORA	200080902	A	20040226	20050505	20050526	14	0	1.032.108
50	51810203	NUBIA QUINTERO BARRIOS	200080904	V	20040226	20050323	20050326	12	45	1.669.403
51	63337866	LUZ MARY PRIETO NIÑO	200080905	V	20040226	20050426	20050426	13	14	960.429
52	13848714	ALIRIO VILLAMIZAR ORTIZ	200080914	A	20040303	20050503	20050603	14	0	3.074.769
53	63361389	GLORIA PATRICIA ALBARRACIN ARIAS	200080916	V	20040304	20050414	20050504	13	6	1.529.537
54	5564279	GONZALO MOGOLLON MANTILLA	200080922	V	20040304	20050228	20050304	11	67	1.196.326
55	91462730	JAVIER MALDONADO HERNANDEZ	200080931	A	20040308	20050413	20050508	13	0	4.119.239
56	37753041	CAROLINA ARIANO SANTAMARIA	200080934	A	20040308	20050408	20050508	13	0	2.064.272
57	37839749	OMAIRA VARGAS PRADO	200080943	V	20040309	20050502	20050409	12	31	1.561.668

58	13845635	MILTON PLAZAS CORNEJO	200080946	A	20040311	20050505	20050511	13	0	1.096.394
59	13832367	ALBERTO INFANTE SALON	200080948	A	20040310	20050414	20050510	13	0	1.807.020
60	63285255	DORIS RAMIREZ PEREZ	200080951	V	20040311	20050419	20050311	11	60	2.394.603
61	63335961	MARIA CLEMENCIA JAIMES GONZALEZ	200080968	A	20040316	20050416	20050516	13	0	3.093.444
62	63489218	LILIANA MEZA ORTIZ	200080999	A	20040329	20050503	20050529	13	0	753.823
63	63304744	LUZ MARINA MATEUS REYES	200081003	A	20040329	20050506	20050529	13	0	468.362
64	91153913	ELKIN MARTIN MEJIA MANCERA	200081004	A	20040326	20050426	20050526	13	0	2.576.926
65	63499379	MARTHA YOAHANA TARAZONA GONZALEZ	200081005	A	20040329	20050429	20050529	13	0	2.061.778
66	63477626	ALCIRA RODRIGUEZ DUARTE	200081006	V	20040329	20050309	20041129	7	162	1.987.826
67	91255793	HERMAN SANABRIA CARRILLO	200081034	V	20040402	20050426	20041202	7	159	1.598.791
68	63357066	EMILCE MARTINEZ VILLAMIZAR	200081036	A	20040402	20050503	20050602	13	0	774.439
69	27883115	ANA JESUS PINILLA DE BELTRAN	200081037	V	20040405	20050505	20050505	12	5	1.295.835
70	28161133	MARIA DIORLE LARROTA DE PEREZ	200081038	V	20040405	20050205	20050205	9	94	2.711.167
71	63280648	MARTA ANGARITA PEREIRA	200081042	V	20040405	20050408	20050405	11	35	1.264.667
72	91235032	ROMMEL SOTO SERRANO	200081047	V	20040405	20050506	20050305	10	66	3.148.943
73	63359619	ONEIDA JIMENEZ QUINTERO	200081054	A	20040407	20050411	20050507	12	0	2.224.344
74	63297518	MARIA CRISTINA MERCHAN VERA	200081055	V	20040406	20050222	20050306	10	65	1.914.962
75	37547605	XIOMARA ANGARITA TRIANA	200081056	V	20040406	20050318	20050306	10	65	2.640.052
76	24041052	JUNIA LOPEZ BOTINA	200081058	A	20040407	20050407	20050507	12	0	835.843
77	63328897	OLGA LUCIA CELIS BERNAL	200081070	A	20040412	20050412	20050512	12	0	1.393.525
78	63324767	ROCIO ALBA CONTRERAS	200081071	A	20040412	20050412	20050512	12	0	2.228.388
79	37546235	ERIKA RUEDA GOMEZ	200081073	V	20040413	20050506	20050413	11	27	1.987.561
80	91244397	ALVARO HERNANDEZ HERNANDEZ	200081076	V	20040413	20050421	20050213	9	86	2.556.946
81	91284639	OSCAR JAVIER GARCIA QUIÑONEZ	200081077	V	20040412	20040628	20040712	2	302	3.166.819
82	63518424	ZULMA MILENA NAVARRO NIÑO	200081078	V	20040413	20050408	20050413	11	27	1.973.803
83	91227778	JOAQUIN PRADA CARVAJAL	200081080	V	20040413	20050413	20050413	11	27	2.356.337
84	41572422	ROSALBA OVALLE SAAVEDRA	200081081	V	20040413	20050422	20050313	10	58	2.476.980
85	88144928	CARMEN DANIEL GALVAN GAONA	200081083	V	20040413	20050419	20050313	10	58	1.829.770
86	63285300	AGUEDA CARDENAS MONSALVE	200081084	A	20040420	20050420	20050520	12	0	1.672.226
87	63362311	LAURA YUDY VARGAS VILLAMIZAR	200081100	A	20040420	20050502	20050520	12	0	2.230.466
88	63282748	CARMEN ROSA CHIVATA DE BARRERA	200081103	V	20040419	20050426	20050419	11	21	2.286.746
89	37748787	MARBILUZ SALAZAR MARTINEZ	200081104	A	20040421	20050427	20050521	12	0	1.218.937
90	63440252	CECILIA CHANAGA SANDOVAL	200081112	V	20040421	20050425	20050221	9	78	815.861

91	37827793	GLADYS HERNANDEZ DE SANTOS	200081116	A	20040421	20050503	20050521	12	0	1.950.489
92	91215473	CRISTIAN BARON	200081118	V	20040421	20050427	20050221	9	78	2.574.180
93	27940790	GEORGINA HERRERA DE HERRERA	200081119	A	20040427	20050427	20050527	12	0	1.672.761
94	91274762	HONORIO JAIMES RUEDA	200081123	A	20040426	20050426	20050526	12	0	1.394.051
95	28345180	NINFA SALCEDO GARCIA	200081134	A	20040422	20050422	20050522	12	0	1.226.771
96	13873347	CRISTIAN HUMBERTO GOMEZ DURAN	200081137	A	20040423	20050428	20050523	12	0	2.230.466
97	39547179	BLANCA LASTENIA NEIRA PARDO	200081140	V	20040423	20050423	20050423	11	17	1.690.388
98	37824836	MARIA ISABEL CHACON	200081147	V	20040423	20050506	20050323	10	48	1.910.485
99	37727969	NORMA CAROLINA SERRANO GARCIA	200081148	V	20040426	20050419	20050326	10	45	3.155.421
100	5763025	ORLANDO DUARTE FERREIRA	200081154	V	20040426	20050427	20050326	10	45	1.892.010
101	63557472	LILIANA TRINIDAD GARCIA SIERRA	200081160	V	20040427	20050425	20050327	10	44	1.596.165
102	37753459	FLOR ALBA PEREZ GELVEZ	200081161	A	20040427	20050428	20050627	13	0	3.025.572
103	63276142	AMPARO SUAREZ PINZON	200081162	V	20040428	20050128	20041228	7	133	1.581.637
104	63312585	GLORIA MONSERRAT BALAGUERA	200081164	A	20040427	20050502	20050527	12	0	1.226.234
105	27976955	ANGELMIRA ACEVEDO DE GALVIS	200081165	A	20040428	20050428	20050528	12	0	1.220.706
106	37727810	ALIX FLOREZ ACOSTA	200081173	A	20040429	20050429	20050529	12	0	1.672.035
107	63480443	YOMARA SUAREZ CORREA	200081174	V	20040430	20050430	20050430	11	10	1.726.414
108	63306157	CLARIZA RINCON LONDOÑO	200081176	A	20040430	20050430	20050530	12	0	1.671.928
109	28147810	ADELA INFANTE	200081238	A	20040518	20050421	20050518	11	0	2.393.151
110	5777857	ARMANDO ESPINOSA BARBOSA	200081242	A	20040518	20050418	20050518	11	0	2.991.345
111	63508374	LUZ AMPARO PINZON PINZON	200081243	A	20040518	20050420	20050518	11	0	2.094.004
112	63281502	ANA BERTILDE MANRIQUE BAEZ	200081245	A	20040519	20050419	20050519	11	0	1.974.353
113	63318385	GLORIA EDILMA MANCILLA ACEVEDO	200081246	V	20040519	20050418	20050319	9	52	1.941.799
114	63304935	ANA JOAQUINA MELENDEZ ROJAS	200081247	A	20040519	20050421	20050519	11	0	2.393.307
115	91275574	LUIS ERNESTO CASTRO ENCISO	200081248	A	20040519	20050419	20050519	11	0	1.794.855
116	28068181	GRACIELA FAJARDO SALINAS	200081250	A	20040520	20050420	20050520	11	0	1.316.234
117	91475874	EFRAIN JOSE VEGA GUERRERO	200081254	A	20040519	20050419	20050519	11	0	1.495.717
118	5787646	JUAN BAUTISTA GARCIA RINCON	200081255	A	20040519	20050419	20050519	11	0	2.398.215
119	13920622	LUIS ANTONIO FLOREZ ORTIZ	200081256	A	20040519	20050419	20050519	11	0	1.794.856
120	91294861	VLADIMIR MARQUEZ SEPULVEDA	200081258	V	20040520	20050408	20050220	8	79	3.117.737
121	88167175	EDGAR RENOGA	200081260	A	20040520	20050420	20050520	11	0	2.094.005
122	37821058	AMINTA SANTOS DE RUIZ	200081261	V	20040520	20050504	20041020	4	202	3.454.192
123	37813869	CLAUDINA RIVERA	200081262	V	20040520	20050320	20050420	10	20	1.276.832

124	28149126	ROSA ELVIA MELO DE CONTRERAS	200081264	V	20040520	20050412	20050420	10	20	2.107.297
125	63308524	YOLIMA DIAZ DE BECERRA	200081265	A	20040520	20050420	20050520	11	0	3.589.700
126	52098924	ALBA LEONOR RUEDA ROJAS	200081266	A	20040520	20050420	20050520	11	0	2.393.164
127	13722260	EDINSON SALINAS VACA	200081407	A	20040618	20050502	20050518	10	0	2.235.094
128	42488607	FLOR MARIA SANCHEZ RODRIGUEZ	200081408	A	20040618	20050418	20050518	10	0	1.277.157
129	63278519	YANETH DUARTE VASQUEZ	200081409	V	20040618	20050314	20041118	4	173	3.375.999
130	21931559	MERCEDES SUAREZ DE MEDINA	200081410	A	20040618	20050420	20050518	10	0	2.107.649
131	37801066	LIBIA SUAREZ RODRIGUEZ	200081415	A	20040622	20050418	20050522	10	0	2.058.118
132	91000046	ALIRIO SEPULVEDA	200081416	V	20040618	20050318	20050318	8	53	2.364.676
133	13514209	JOSE ALEXANDER LUNA GOMEZ	200081419	V	20040618	20050420	20050318	8	53	1.386.261
134	37832589	MARTHA EUGENIA MEJIA DE MEDINA	200081420	V	20040622	20050415	20050222	7	77	1.466.851
135	91461068	CARLOS ARTURO ABRIL	200081421	A	20040618	20050418	20050518	10	0	1.596.534
136	63332622	MARLENE MANCILLA ARIZA	200081422	V	20040622	20050426	20050422	9	18	1.922.030
137	91250143	CARLOS ALBERTO ROJAS SUAREZ	200081423	A	20040618	20050504	20050518	10	0	3.012.386
138	63302216	GLORIA CUTA ALBA	200081424	V	20040618	20050427	20050318	8	53	2.772.161
139	63285890	FLOR BENITA RODRIGUEZ PEÑA	200081425	A	20040618	20050418	20050518	10	0	1.660.398
140	63323214	NUBIA PINZON ALFONSO	200081426	V	20040618	20050405	20050218	7	81	1.457.268
141	63485814	BLANCA LILIANA DIAZ GAMBOA	200081427	A	20040622	20050425	20050522	10	0	2.554.444
142	52059254	ALBA NELLY HERNANDEZ TRIVIÑO	200081428	A	20040618	20050420	20050518	10	0	2.236.061
143	91219170	CAMPO ELIAS ROJAS BARON	200081429	A	20040618	20050418	20050518	10	0	4.470.264
144	91269102	ARNULFO BARRETO ARIAS	200081433	A	20040618	20050418	20050518	10	0	1.915.841
145	91279481	OSCAR LUNA GARAVITO	200081434	A	20040622	20050425	20050522	10	0	1.915.848
146	91344579	LUIS ANTONIO RAMIREZ OVIEDO	200081436	V	20040622	20050221	20040922	2	230	4.579.255
147	63362781	MARIA EMILSE MANCILLA ARIZA	200081437	A	20040622	20050422	20050522	10	0	1.276.433
148	63483257	LUZ AMPARO GUALDRON MORALES	200081438	A	20040622	20050422	20050522	10	0	2.107.421
149	28297336	BELEN RIVERA JEREZ	200081440	V	20040622	20050422	20050422	9	18	1.929.525
150	91279588	FERNANDO BROCHERO MORA	200081441	A	20040622	20050425	20050522	10	0	2.104.995
151	27892144	ARACELI PEREZ RAYON	200081445	V	20040622	20050422	20050422	9	18	2.238.715
152	63312484	MARIA INES URIBE ALVARADO	200081548	V	20040719	20050302	20050119	5	111	2.825.619
153	21603548	OLGA AMPARO OLAYO FERNANDEZ	200081550	A	20040719	20050420	20050519	9	0	2.017.101
154	63351762	BEATRIZ VALDIVIESO REY	200081551	A	20040719	20050421	20050519	9	0	2.712.429
155	63331578	ELEUTERIA ORDUZ ROMERO	200081552	A	20040719	20050418	20050519	9	0	1.558.432
156	37821344	VIRGINIA MOSQUERA ANA	200081553	V	20040719	20050419	20050419	8	21	1.381.125

<b>157</b>	28297249	EDILMA AYALA DE AYALA	200081554	A	20040719	20050420	20050519	9	0	2.262.263
<b>158</b>	91258335	ALFONSO PEDRAZA SILVA	200081555	V	20040719	20050419	20050219	6	80	2.318.436
<b>159</b>	5736274	EFRAIN GARCES FERNANDEZ	200081557	A	20040721	20050505	20050521	9	0	4.746.239
<b>160</b>	63450779	CECILIA ISABEL ORDUZ CAMARON	200081558	A	20040719	20050419	20050519	9	0	1.356.222
<b>161</b>	37655359	IRMA BARAJAS MOTTA	200081559	V	20040719	20041230	20050119	5	111	2.481.313
<b>162</b>	63299239	LUZ DARY PINTO DUARTE	200081561	A	20040719	20050419	20050519	9	0	2.373.370
<b>163</b>	13815261	TITO MARQUEZ OROZCO	200081562	A	20040719	20050419	20050519	9	0	2.708.544
<b>164</b>	37801984	ROSA JULIA OSMA PORTILLA	200081563	A	20040719	20050420	20050519	9	0	815.116
<b>165</b>	79271525	FERNANDO PLAZA PLAZA	200081564	A	20040719	20050421	20050519	9	0	1.356.222
<b>313.116.980</b>										