

Microcrédito: opción para el microempresario nariñense*

Bolívar Arturo Delgado¹ ✉

María Elena Arboleda Molina²

María del Socorro Paredes Caguazango³

Cómo citar este artículo / To reference this article / Para citar este artículo: Arturo, B., Arboleda, M. y Paredes, M. (2015). Microcrédito: opción para el microempresario nariñense. *Revista UNIMAR*, 33(1), 151-163.

Fecha de recepción: 18 de noviembre de 2014

Fecha de revisión: 21 de febrero de 2015

Fecha de aprobación: 17 de junio de 2015

RESUMEN

Este artículo define un plan de inversión en el área de microcrédito, adaptado a partir del proceso de investigación orientado a los microempresarios de la ciudad de Pasto, con base en los fundamentos teóricos de: Yunus (1974), Banco de la República (2013) y Asobancaria (2014). El microcrédito es la columna vertebral de las microfinanzas, y una herramienta esencial de crecimiento económico y social para personas de bajos recursos y microempresarios, cuyo acceso a los sistemas bancarios tradicionales es restringido.

La metodología implementada fue la cuantitativa de tipo descriptiva, en la que se hizo un análisis de las necesidades y características de fuentes de financiación de los microempresarios de la ciudad de Pasto, a través de un formato de encuesta estructurado. Dentro de los hallazgos, fue evidente la necesidad de recursos para el capital de trabajo de los microempresarios, para poder ampliar sus negocios y contar con una fuente de financiación alterna a la banca tradicional, la cual en muchas oportunidades les cierra las puertas por no cumplir con los requisitos exigidos para el otorgamiento de los créditos.

Palabras clave: Microcrédito, microempresa, plan de inversión, sostenibilidad económica.

Microcredit, an option for nariñense micro-entrepreneur

ABSTRACT

This article defines an investment plan in the microcredit area, adapted from the research process oriented to micro-entrepreneurs in San Juan de Pasto, Colombia, based on the theoretical foundations of Yunus (1974), *Banco de la República* (2013) and *Asobancaria* (2014). The microcredit is the spine of microfinance and an essential tool for economic and social growth for low-income people and micro-entrepreneurs whose access to traditional banking systems is restricted.

The implemented methodology was quantitative descriptive type, in which an analysis of the needs and characteristics of sources of financing micro entrepreneurs in the city of Pasto was done, through a structured survey format. The results demonstrate the need for resources for working capital for micro entrepreneurs, in order to expand their business and to have an alternative financial source to traditional banking, which on many occasions closes them the doors for not complying the requirements for the granting of loans.

Key words: Microcredit, microenterprise, Investment plan, Economic Sustainability.

* Artículo Resultado de Investigación. Hace parte de la Investigación titulada: *Plan de inversión para la creación de una entidad de microcrédito en el Municipio de Pasto*.

¹ ✉ Docente investigador; Magíster en Gestión Empresarial; Especialista en Gerencia Financiera, Universidad Libre de Cali – seccional Cali; Especialista en Docencia Universitaria y Economista de la Universidad de Nariño; Coordinador de Investigación en las Maestrías: Gerencia y Asesoría Financiera y Gerencia y Auditoría Tributaria, y Especialización en Contabilidad Internacional y Auditoría de la Facultad de Posgrados y Relaciones Internacionales de la Universidad Mariana; docente de posgrado Universidad Mariana. Correo electrónico: bolivararturod@yahoo.com

² Magíster en Gerencia y Asesoría Financiera; Especialista en Gerencia de Impuestos; Especialista en Docencia; Especialista en Finanzas; Contadora Pública; catedrática Universidad de Nariño, San Juan de Pasto, Nariño, Colombia. Correo electrónico: mariaeam@hotmail.com.

³ Magíster en Gerencia y Asesoría Financiera; Especialista en Finanzas; Contadora Pública; docente Institución Universitaria CESMAG; catedrática Universidad de Nariño, San Juan de Pasto, Nariño, Colombia. Correo electrónico: socoparedes@hotmail.com.

Microcrédito: opção para microempresários nariñenses

RESUMO

Este artigo define um plano de investimentos na área de microcrédito, adaptado a partir do processo de investigação destinado a microempreendedores na cidade de Pasto, com base nos fundamentos teóricos de: Yunus (1974), Banco da República (2013) e *Asobancaria* (2014). O microcrédito é a espinha dorsal de microfinanças, e uma ferramenta essencial para o crescimento económico e social para as pessoas de baixa renda e microempreendedores, cujo acesso a sistemas bancários tradicionais é restrito.

A metodologia aplicada foi do tipo descritivo quantitativo; uma análise das necessidades e características das fontes de financiamento dos microempresários na cidade de Pasto, através de um formato de pesquisa estruturada foi feita. Entre as conclusões ficou clara a necessidade de recursos para o capital de trabalho dos microempreendedores para expandir seus negócios e ter uma fonte alternativa do financiamento ao bancário tradicional, devido a que em muitas ocasiões eles fecharam as portas por não cumprimento os requisitos para a concessão de empréstimos.

Palavras-chave: microcrédito, microempresas, plano de investimentos, sustentabilidade económica.

1. Introducción

En Colombia el microcrédito se constituye en una variante del sistema prestamista tradicional que está destinado a llegar a los colectivos más necesitados y sin recursos, a quienes se les dificulta el acceso al financiamiento por no contar con garantías y la información requerida.

En nuestro país, el microcrédito como mecanismo de financiación para personas y empresas ha cobrado fuerza, entre septiembre y diciembre de 2014 registra un crecimiento del 11.7 %; que podría ser mayor, sin embargo, factores como el sobreendeudamiento y la capacidad de pago de los clientes impiden un mayor volumen de microcrédito (Banco de la República de Colombia, 2014).

Específicamente, para la ciudad de Pasto, este mecanismo puede cobrar mayor importancia, primero, por su situación estructural: cuenta con un mercado potencial atractivo, en la ciudad el 95,01 % son microempresas, las pequeñas representan el 3.97 %, las medianas el 0.88 % y las grandes 0.14 % (Cámara de Comercio, 2013), y segundo, por la importancia que ha tomado el microcrédito como mecanismo de apalancamiento empresarial debido a la escasez del recurso de capital y financiero, originado en las dificultades para acceder al crédito bancario. En este contexto, el microcrédito se constituye en una herramienta para facilitar el desarrollo, crecimiento y competitividad de la microempresa en la ciudad de Pasto.

En los estratos de clase 1, 2 y 3 existe una población con mucha creatividad y conocimiento en todos los artes y oficios, pero no cuentan con los recursos económicos necesarios para iniciar un proceso de crecimiento, es decir, no tienen capital de trabajo para iniciar operaciones y mejorar sus condiciones de vida. Las puertas de los bancos permanecen cerradas para estos emprendedores incipientes, porque no pueden cumplir con los requisitos exigidos para tener acceso a un crédito. Según el Informe de Inclusión Financiera Colombia 2014 (ASOBANCA-RIA, 2014), el 72,5 % de la población mayor de 18 años tiene acceso a los productos financieros, sin embargo, muchos se ven abocados a caer en manos de agiotistas y usureros.

Por otro lado, los establecimientos bancarios para acceder a créditos exigen una serie de requisitos, entre los cuales se hace especial énfasis en la información financiera y garantías, requisitos que debido a la informalidad de las micro y pequeñas empresas, les resulta difícil aportar y se ven en la necesidad de recurrir al “crédito extra bancario”, pagando tasas de interés que superan la tasa de usura autorizada por el gobierno para el microcrédito (52.22 % para el trimestre octubre – diciembre de 2014), llegando a niveles del 213.8 % en casas de empeño y 280 % en los agiotistas (Asociación Nacional de Instituciones Financieras [ANIF], 2012).

En este artículo se plantea una propuesta para la creación de una entidad de microcrédito, adaptada a partir del proceso investigativo y orientado a

los microempresarios de la ciudad de Pasto, en ella se diagnosticó la situación actual del mercado del microcrédito en la ciudad, que permitió definir las características del servicio financiero a ofrecer, fundamentado en los momentos de verdad del usuario, entendidos como los instantes en que el cliente se pone en contacto con el servicio y a partir de allí, se forma una opinión acerca de la calidad del mismo, el cual incluye no solo a las personas, sino el contacto con cualquier elemento de la empresa; igualmente, se efectúa la evaluación financiera y económica, con lo cual se garantizó la posibilidad de ofrecer una nueva opción para el microempresario de la ciudad de Pasto, a partir de un mercado potencial atractivo y las necesidades del microempresario como mecanismo de apalancamiento empresarial.

La realización de un plan de inversión, dirigido a atender las necesidades de recursos financieros de los microempresarios implicó una investigación que incluye: a) Estudio de mercado, b) estudio técnico, c) estudio administrativo, y d) estudio financiero. De este modo, fue posible identificar la factibilidad para la creación de una nueva empresa de financiación a través del microcrédito, garantizando la calidad y eficiencia en los procesos, que a su vez impacten en el usuario, mejoren sus niveles de competitividad y condiciones del entorno empresarial, aspectos que se tratan más adelante.

En definitiva, este artículo se ha estructurado de la siguiente manera: en la segunda sección se caracteriza el servicio del microcrédito a ofrecer en la ciudad de Pasto a partir del cual se definen los momentos de verdad del usuario; en la sección tres se hace una descripción de la evaluación financiera, utilizando las técnicas del VPN, TIR, TRM, y relación Beneficio/ Costo a partir del flujo de caja libre; en la cuarta sección se presenta el análisis de sensibilidad a partir de una disminución en la tasa de interés; finalmente se presentan los aspectos relacionados con la discusión y conclusiones.

2. Metodología

La metodología se centra en el paradigma cuantitativo, con tipo de investigación descriptivo, la cual buscó medir la accesibilidad a los servicios financieros de microcrédito de la ciudad de Pasto, a través de un formato de encuesta estructurado

sometido a revisión de dos expertos. Se realizó la prueba piloto a 10 microempresarios y su análisis de fiabilidad con el coeficiente Alpha de Cronbach, obteniendo un valor de 0.84, mostrando consistencia en el instrumento.

A partir de la muestra de distribución aleatoria con muestreo aleatorio simple, del universo (10.170 microempresas, según Cámara de Comercio de Pasto, 2012; 2013) se seleccionaron 151 microempresas, a las que se les aplicó una encuesta estructurada cuyo objetivo fue conocer el acceso que tienen los microempresarios de la ciudad de Pasto a la financiación de recursos, a través del microcrédito otorgado por entidades financieras, fundaciones y ONG existentes en la ciudad, y qué tan competitivo es en relación con otras líneas de crédito.

Para efectos del análisis se hace uso del programa SPSS y la estructura financiera se diseña haciendo uso de una matriz de llenado, mediante la cual se proyectó el monto de reinversión mensual de recursos para cada categoría de préstamos, para un periodo de proyección de 5 años. De la misma manera, se elaboró el plan de amortización de préstamos, con el objetivo de segregar abonos a capital e intereses, base para proyectar ingresos.

3. Resultados

Caracterización del servicio financiero

El estudio de mercado permitió analizar aspectos relacionados con: utilización de fuentes de financiación externa, servicios financieros utilizados, destino dado a los créditos y principales oferentes del servicio financiero.

Tabla 1. Aspectos estudio de mercado

Utilización fuentes de financiación externa		Servicios financieros utilizados		Destino dado a los créditos		Oferentes de servicios financieros	
Si	76,00%	Crédito ordinario	68,4%	Capital de trabajo	81,4%	Entidades bancarias	50,30%
No	24,00%	Microcrédito	28,9%	Activos fijos	9,7%	ONG	19,60%
		Ambos	2,6%	Ambos	6,2%	Gota a gota	13,70%
				Otros	2,70%	Otras	16,40%
	100%		100%		100%		100%

Fuente: Arboleda y Paredes (2014).

Cabe destacar la importancia de la financiación externa de recursos para los microempresarios, quienes recurren a ella tanto a través del crédito ordinario, como del microcrédito, recursos que en su mayor proporción destinan a cubrir necesidades de capital de trabajo; adicionalmente, se observó que si bien el principal oferente para los microempresarios son las entidades bancarias y ONG, un porcentaje representativo de los encuestados (13,7 %), recurre al gota a gota, ratificando de ésta manera que hay una parte de la población para quienes siguen cerradas las puertas de acceso a las fuentes de financiación formal, de hecho, según la investigación de Arboleda y Paredes (2014), tanto las entidades bancarias (60 %) como las ONG (20 %) niegan créditos, por reportes en centrales de riesgo, falta de experiencia comercial y experiencia crediticia, entre otras.

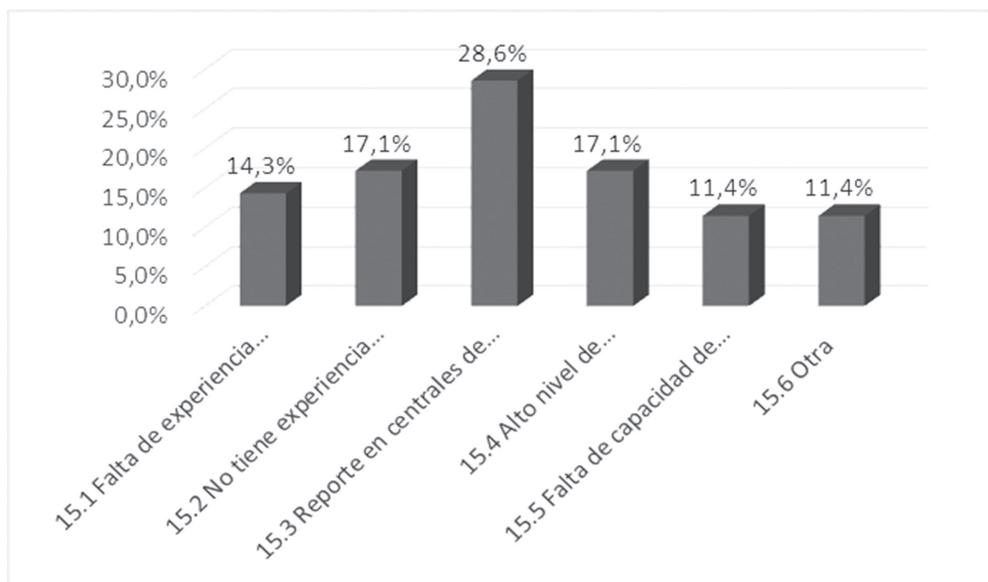


Figura 1. Razones por las que le han negado lo créditos.

Fuente: Arboleda y Paredes (2014).

El análisis anterior, condujo a determinar la existencia de un mercado potencial atractivo al que se puede ofrecer un servicio ágil y oportuno a través de una metodología microcrediticia, basada en el acercamiento y conocimiento del cliente, donde se enfatice en los momentos de verdad para la prestación del servicio; éstos constituyen la base para lograr la satisfacción y fidelización del cliente. En este sentido, se determinaron dos momentos de verdad, que se dirigen a la satisfacción de las necesidades y prácticas personales del cliente.

Solicitud de información. El primer contacto del cliente con la entidad surge cuando éste solicita información relativa al microcrédito, es un momento de verdad en el cual se identifican tipos de contacto visuales, personales y escritos, que van a incidir en la impresión e imagen de la entidad ante el cliente y en la evaluación que haga de la calidad del servicio.

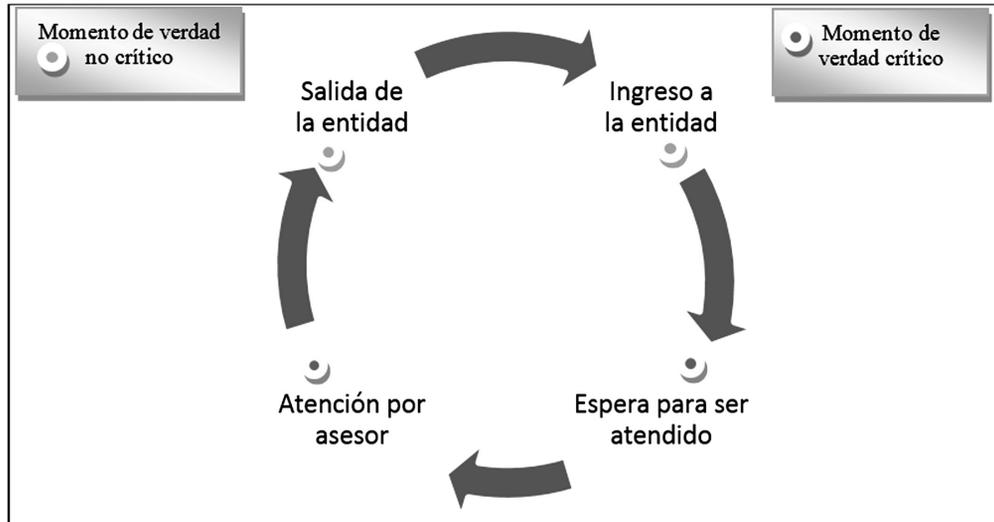


Figura 2. Solicitud de información.

Fuente: Arboleda y Paredes (2014).

El servicio del microcrédito. Un segundo contacto se origina cuando el cliente se dirige a la entidad a tramitar la solicitud de crédito, previo análisis de la información recibida en la visita inicial; posterior a este contacto surgen tiempos de espera hasta que finalmente se realiza el desembolso. Estos momentos de verdad son de vital importancia, ya que agrega o disminuye la satisfacción del cliente, por lo que incrementa o reduce su lealtad a la entidad.

Ciclo del servicio del microcrédito

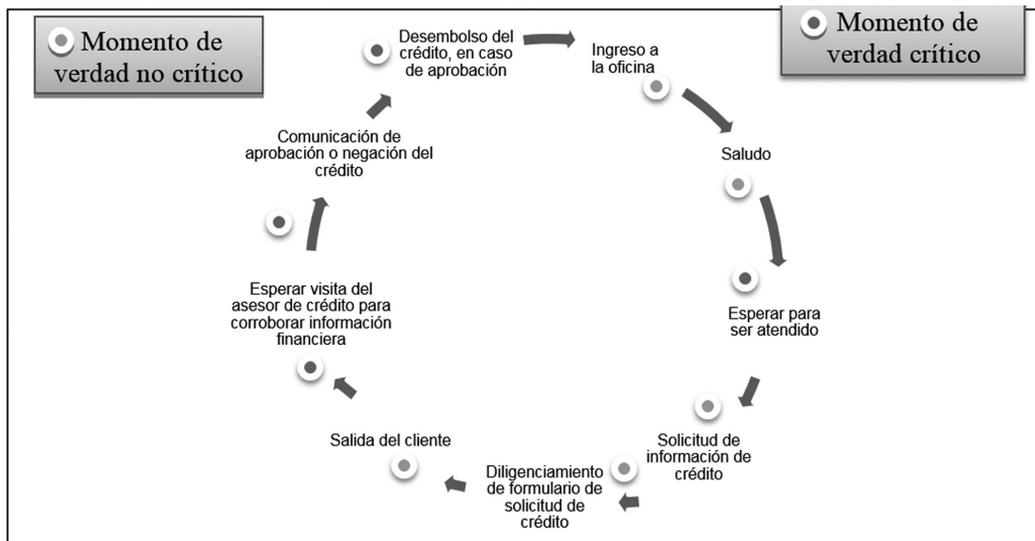


Figura 3. Ciclo del Servicio del Microcrédito.

Fuente: Arboleda y Paredes (2014).

La entidad contará con una logística, infraestructura humana y física para la prestación del servicio, pensando siempre en satisfacer las necesidades y expectativa del cliente, para ello implementará las siguientes estrategias:

- Precios competitivos, se manejarán tasas de interés diferenciadoras de la competencia, observando el principio gana-gana, con beneficios para clientes y entidad.
- Asesoramiento competente, explicar todos los detalles del servicio, tasas de interés, comisiones, beneficios, plazos, cuotas, puntos de pago, etc.
- Personal idóneo, capacitado y con conocimiento pleno del servicio a ofrecer, con actitud de servicio y habilidades comunicativas, que les permita desempeñarse exitosa y competitivamente, incluye programas de inducción general, entrenamiento para el puesto de trabajo y la formación integral (conocimientos, habilidades y actitudes).
- Disponibilidad y entrega inmediata del servicio financiero, para ello se adelantarán procesos de capacitación al personal de oficina y asesores, tendientes a lograr la agilidad en el proceso de estudio y desembolso del crédito, el cual se espera realizar en un lapso de 5 días.
- Puntos de pago, con el fin de brindar comodidad a sus clientes para el pago de las cuotas de su crédito.

Los aspectos analizados condujeron a determinar las características del servicio a ofrecer por la nueva entidad, considerando la necesidad de financiación y el monto requerido por los microempresarios.

Tabla 2. Características del Servicio

Características	
Línea	Microcrédito microempresario individual (MIMI).
Destino	Capital de trabajo y/o activos fijos en actividades comerciales, industriales y/o de servicios.
Montos	Mínimo \$ 200.000, máximo 5 SMMLV.
Plazo	Hasta 36 meses dependiendo del monto aprobado.
Requisitos	Certificado de Cámara de Comercio.
	Fotocopia cédula de ciudadanía. Mínimo 3 meses de funcionamiento.
Garantías	Dependiendo del monto aprobado: Electrodomésticos, activos fijos, pignoración de vehículos, hipoteca, codeudor (es), fondo de garantías
Tasa de interés	Según montos y plazos, sin que exceda de la máxima legal.
Honorarios y comisiones	4.5 % o 7.5 % según el monto aprobado.

Fuente: Arboleda y Paredes (2014).

De esta manera, se pretende ofrecer tres rangos para la línea de crédito microempresario individual así:

Tabla 3. Rangos Línea de Crédito

Nivel	Monto	Comisión	Plazo
Bajo	De \$200.000 a 2 salarios mínimos	4,5 %	12 meses
Medio	Más de 2 a 4 salarios mínimos	6 %	24 meses
Alto	Más de 4 a 5 salarios mínimos	7,50 %	36 meses

Fuente: Arboleda y Paredes (2014).

Caracterización de la competencia

La principal competencia para la entidad de microcrédito la constituyen 35 entidades microfinancieras entre reguladas y ONG, dedicadas a prestar servicios de microcrédito en Colombia, afiliadas a la Asociación Colombiana de Instituciones Microfinancieras (Asomicrofinanzas):

Tabla 4. *Servicio de Microcrédito en Colombia*

Clase de entidad	No.	%
Bancos	8	22,86%
Instituciones microfinancieras	17	48,57%
Corporaciones financieras	2	5,71%
Cooperativas financieras	8	22,86%
Total	35	100.000%

Fuente: Asomicrofinanzas (2013).

De las 35 entidades afiliadas a Asomicrofinanzas hacen presencia en el municipio de Pasto 14 entidades discriminadas de la siguiente manera:

Tabla 5. *Entidades afiliadas a Asomicrofinanzas Pasto*

Clase de entidad	No.	%
Bancos	7	20,00%
Instituciones microfinancieras	6	17,14%
Corporaciones financieras	1	2,86%
Cooperativas financieras	0	0,00%
Total	14	40,00%

Fuente: Asomicrofinanzas (2013).

Atendiendo a las características de la demanda y el servicio financiero a ofrecer, la competencia directa para la nueva entidad "Microcrediticia M&M", la representan las instituciones: Fundación Mundo Mujer, Fundación de la Mujer, Contactar, Fundación Coomeva, Activos y Finanzas y Fondo Emprender.

Los factores clave en la prestación del servicio del microcrédito, se evalúan a través de la matriz del perfil competitivo (MPC), que permitió precisar las debilidades y/o fortalezas de los principales competidores, así como identificar la principal competencia para la nueva entidad microcrediticia. Entre los factores a evaluar se destacan el mercado objetivo, calidad en el servicio, puntos de atención, cobertura, solidez financiera, infraestructura física y experiencia, y se ponderan según la incidencia en el servicio.

Tabla 6. *Matriz del Perfil Competitivo Pasto*

Matriz de Perfil Competitivo							
Factor clave	Ponderación	Fundación Mundo Mujer		Contactar		Activos y Finanzas	
		Calificación	Resultado	Calificación	Resultado	Calificación	Resultado
Mercado objetivo	0.15	3	0.45	3	0.45	3	0.45
Calidad en el servicio	0.10	5	0.50	5	0.50	4	0.40
Ubicación de la entidad	0.10	4	0.40	4	0.40	3	0.30
Cobertura	0.15	5	0.75	4	0.60	3	0.45
Solidez financiera	0.35	5	1.75	5	1.75	4	1.40
Infraestructura física	0.05	4	0.20	4	0.20	4	0.20
Años de experiencia	0.10	5	0.50	5	0.50	3	0.30
Total	1.00	31	4.55	30	4.40	24	3.50

Fuente: Arboleda y Paredes (2014).

Según los resultados anteriores, se concluye que el competidor más fuerte es: Fundación Mundo Mujer, entidad creada en 1985, con 29 años de tradición, tiene cobertura en 22 departamentos del país, cuenta con 133 oficinas, 31 puntos de recaudo propios en 11 departamentos y 7 convenios con otras entidades, que facilitan a los clientes el pago de sus cuotas, su oficina matriz está ubicada en Popayán, desde donde coordina el trabajo a nivel nacional; ofrece los siguientes productos financieros: Microcrédito, microempresarial, crédito de consumo, cupo de crédito, banca comunal y crédito agropecuario.

Estudio financiero. Mediante este estudio se determinó la conveniencia financiera de emprender el plan de inversión en una entidad de microcrédito. Para su realización, se siguieron los lineamientos sobre el tema planteados por Arturo Infante Villarreal (1988) en su libro *Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión*, refiriendo que para estructurar una alternativa de inversión para su análisis y posterior evaluación financiera, se debe considerar los siguientes elementos:

- Magnitud de los ingresos y egresos, medidos en unidades monetarias.
- Ubicación en el horizonte de tiempo de los momentos en los cuales se producen los ingresos y egresos.
- Incertidumbre o riesgo asociados con la magnitud y ubicación de los ingresos y egresos.

Para iniciar actividades la entidad requiere una inversión de \$ 560 millones, financiados con recursos propios, distribuidos así.

Tabla 7. *Resumen Inversión Requerida*

Descripción	Valor
Recursos para colocación	500.000.000
Inversión Fija	18.853.000
Inversión Diferida	14.478.000
Capital de trabajo	24.644.000
Imprevistos	2.025.000
Total	560.000.000

Fuente: Arboleda y Paredes (2014).

Proyección de ingresos. Los ingresos para la entidad están constituidos por los intereses percibidos de la colocación de recursos en diversas modalidades crediticias ofrecidas por entidad, a partir de una inversión inicial de \$ 500 millones, y la reinversión de cuotas pagadas, honorarios y comisiones autorizadas por ley, las cuales oscilan entre el 4.5 % y 7.5 %.

Proyección de gastos. Para el normal funcionamiento de la entidad se define la planta de personal para el área administrativa y el área comercial, haciendo énfasis en ésta última, por la actividad que realiza la entidad, enfocada especialmente al servicio.

Punto de equilibrio. A través de esta herramienta, se determina el nivel de ingresos que la entidad debe alcanzar para cubrir la totalidad de los costos y gastos fijos y variables, para no generar pérdidas; la entidad de microcrédito en los 5 años de proyección alcanza su punto de equilibrio en los siguientes niveles de actividad:

Tabla 8. *Calculo del punto de equilibrio*

MCROREDICIA M & M					
Calculo del punto de equilibrio (cifras en miles de \$)					
Costos fijos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nómina administración	52.844	54.726	56.400	58.171	59.975
Otros gastos administración	36.600	37.903	39.063	40.289	41.538
Nómina de ventas	65.892	82.665	100.171	103.299	122.371
Otros gastos en ventas	9.600	9.942	10.246	10.568	10.895
Depreciaciones	2.746	2.746	2.746	2.746	2.746
Amortizaciones	4.826	4.826	4.826		
Total Costos Fijos	172.508	192.808	213.452	215.073	237.525
Costos variables					
Costos de fondeo		11.640	5.351	63	
Pérdida castigo cartera		17.837	18.494	21.221	24.412
Total Costos Variables		29.477	23.845	21.283	24.412
Ingresos totales	166.121	258.676	284.121	313.119	358.963
Margen de contribución		0,11	0,08	0,07	0,07
Punto de equilibrio (\$)	172.508	217.604	233.007	230.758	254.857
Punto de equilibrio (%)	104%	84%	82%	74%	71%

Fuente: Arboleda y Paredes (2014).

En el primer año de actividad, la entidad no alcanza el punto de equilibrio, el volumen de costos y gastos supera el monto de ingresos proyectados, a partir del segundo año el punto de equilibrio se alcanza con el 84 % de los ingresos proyectados (\$ 217.604 miles), en los siguientes años el porcentaje disminuye, debido al crecimiento gradual de los ingresos por efectos de la reinversión de cuotas.

Evaluación financiera. Para realizar la evaluación financiera del proyecto se construyó el Flujo de Caja Libre (FCL), a partir de la cuantificación de costos y gastos asociados al plan de inversión y la estructuración de los estados financieros proyectados para un horizonte de tiempo de 5 años.

Tabla 9. *Flujo de Caja Libre (cifras en miles \$)*

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad neta	-6.387	36.391	46.824	76.762	97.026
MAS					
Depreciaciones	2.746	2.746	2.746	2.746	2.746
Amortizaciones	4.826	4.826	4.826		
EBITDA	1.185	43.963	54.396	79.508	99.772
Impuestos					
FCL (Flujo de Caja Libre)	1.185	43.963	54.396	79.508	99.772
Valor de continuidad				1.341.154	
Flujo de Caja Libre Neto	1.185	43.963	54.396	1.420.662	

Fuente: Arboleda y Paredes (2014).

La entidad de microcrédito presenta un FCL a perpetuidad, debido a la reinversión permanente de recursos, por lo cual se calcula el valor de continuidad proyectado con una tasa de crecimiento resultante de combinar la inflación y el Producto Interno Bruto (PIB) proyectados para los próximos 5 años. El descuento de los FCL se realiza con el Promedio Ponderado del Costo de Capital (WACC, por sus siglas en inglés) proyectado.

Los resultados de los indicadores aplicados para la evaluación financiera fueron los siguientes:

Tabla 10. *Resultados de los indicadores*

VPN	TIR	TRM	B/C
266.414.992	29,34%	17,77%	1,41

Fuente: Arboleda y Paredes (2014).

Con base en lo anterior, se concluye que el plan de inversión es financieramente viable, el valor presente de los FCL descontados al costo de capital es positivo, por lo tanto, el proyecto genera una tasa de rentabilidad superior al costo de capital, conduciendo a maximizar el valor de la empresa.

Análisis de rentabilidad del patrimonio. Un aspecto importante en la evaluación del proyecto de inversión, lo constituye el análisis de rentabilidad para los inversionistas o propietarios, para ello se construye el Flujo de Caja del Accionista (FCA) y se calcula el Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 11. *Resultados del análisis de rentabilidad*

VPN	TIR	EVA
230.452.942	24,54 %	8,99 %

Fuente: Arboleda y Paredes (2014).

Se determina un VPN de \$ 230 millones y una TIR del 24.54 % para los inversionistas, superior a la rentabilidad esperada utilizada como tasa de descuento, que permite concluir que el plan de inversión genera valor agregado para los accionistas.

Análisis de sensibilidad. Teniendo en cuenta que el plan de inversión se formula bajo ciertos supuestos, que si bien son el resultado de estudios técnicos, el plan está expuesto a variaciones en los resultados esperados, atribuibles a factores externos o internos. Un factor externo que pueden afectar los resultados espe-

rados es la tasa de interés regulada por el gobierno a través de la Superintendencia Financiera de Colombia (2014), que para el servicio del microcrédito no puede superar la tasa de usura.

Para elaborar el escenario futuro, la variable que se considera crítica, en esta alternativa de inversión, es la tasa de interés. La entidad de microcrédito, inicia el proyecto liquidando préstamos a una tasa de interés inferior a la máxima legal (tasa de usura) autorizada, y dos puntos por debajo de los competidores, presentando un margen de maniobra en el momento en que por disposición legal se produzca un descenso en la tasa máxima para este servicio financiero.

La tasa de usura vigente a septiembre 30 de 2014 es del 51.18 % EA (Efectivo Anual), la entidad está liquidando los préstamos a una tasa del 3 % mensual, equivalente al 42,57 %, dándole un margen de movilidad de 8,61 %. Adicionalmente, para el análisis de sensibilidad se propone una tasa del 40 %, presentando los siguientes resultados:

Tabla 12. Resultados análisis de seguridad

VPN	TIR
109.070.053	22,54 %

Fuente: Arboleda y Paredes (2014).

Resultados que muestran, con la metodología de VPN y la TIR, que aún con una disminución del 2.57 % en la tasa de interés, el plan de inversión continúa siendo viable.

4. Discusión

Si bien, en sus orígenes el microcrédito fue concebido con sentido netamente social (Yunus, 1974), es de advertir, que frente a las apremiantes necesidades de recursos por parte de las familias marginadas económicamente, pareciera que las tasas de interés que se cobran por los préstamos no fueran su principal preocupación, lo cual ha conducido a que las instituciones dedicadas al microcrédito, con el aval del gobierno, hayan establecido tasas de interés -Decreto 919 del 31 de marzo de 2008- así como, honorarios y comisiones -Artículo 39 de la Ley 590 de 2000-, y que se apartan completamente de la concepción inicial del profesor Yunus.

En los boletines informativos publicados trimestralmente por el Banco de la República en los que se analiza la situación del microcrédito en Colombia, destacan que los principales factores que impiden otorgar un mayor volumen de microcrédito sigue siendo la capacidad de pago de los clientes, el sobreendeudamiento y que algunos clientes sostienen deudas con más de tres entidades; a diferencia, los microempresarios de la ciudad de Pasto analizados, consideran que los principales problemas que atraviesan son: reporte en centrales de riesgo (28,6 %), falta de experiencia comercial (17,1 %), falta de experiencia crediticia (14,3 %) (Arboleda y Paredes, 2014); los resultados de las encuestas demuestran que a los microempresarios las puertas se les cierran, entre otras razones, por la falta de experiencia crediticia y experiencia comercial, hecho que va en contravía de la regulación del gobierno (Ley 1429 de 2010), tendiente a la formalización y generación de empleo.

Queda en tema de discusión, entonces, determinar hasta qué punto éste tipo de regulaciones se quedan en el papel y qué mecanismos se pueden implementar para ejercer control sobre su aplicación; de ésta manera, se reduciría el uso del gota a gota como fuente de financiación para los microempresarios, aspecto que golpea abruptamente su economía y frena el desarrollo y crecimiento empresarial.

Los resultados obtenidos coinciden, por un lado, con la investigación de Trejo (2002), quien encontró que el sistema de microcrédito resulta un buen negocio para las empresas financieras que lo han aplicado, pues los niveles de recuperación de los créditos otorgados son más altos que los sistemas tradicionales, por lo tanto, resulta factible este tipo de proyectos; por otro lado, con la propuesta por Rodríguez y María (2010), se señala la necesidad de desarrollar procesos más eficientes en cuanto al conocimiento del cliente y la propuesta de una oferta integral, orientada a microempresarios.

5. Conclusiones

Mediante el estudio de mercado se determinó que el 65 % de los encuestados tienen, en la actualidad, necesidad de crédito para inyectar a sus negocios.

La principal fuente de financiación de recursos para los microempresarios es el crédito obtenido de las

entidades bancarias (50.3 %), seguido de las ONG (19.6 %), el sistema gota a gota tiene una participación 13.7 % de las fuentes de financiación, y el 16.4 % utiliza otras fuentes como familiares y amigos.

Los recursos obtenidos a través de la financiación externa se destinan básicamente a satisfacer necesidades de capital de trabajo, un considerable porcentaje representado por el 81,4 % de los encuestados destina sus créditos a éste rubro, para desarrollar sus actividades con normalidad en el corto plazo.

Cabe resaltar que al 80 % de los encuestados, las entidades financieras y de microcrédito les han negado los créditos solicitados, básicamente por reporte ante las centrales de riesgo y alto nivel de endeudamiento.

A pesar de la tendencia creciente en la demanda de microcrédito (11.20 %), con el capital de \$ 500.000.000, monto que inicialmente la entidad microcrediticia pretende colocar en el mercado, se abarcaría solamente el 1 % del mercado existente.

Con el fin de ampliar la cobertura y llegar a un mayor número de microempresarios, se determina iniciar con modalidades de crédito a 12, 24 y 36 meses, con un monto mínimo de \$ 200.000 y limitando el monto máximo a 5 SMMLV, colocando una mayor proporción de recursos al plazo de 12 meses, reduciendo de ésta manera el riesgo de no pago; de igual manera, con el objetivo de brindar un beneficio adicional a los clientes, se liquidarán los préstamos con una tasa de interés del 42.57 % EA, inferior a la tasa de usura autorizada por el gobierno.

A través del estudio financiero se obtiene un VPN de \$ 266.414.992, TIR del 29.34 % y TIR modificada de 17.77 %, que conducen a determinar la viabilidad del plan de inversión propuesto, cuya permanencia y sostenibilidad en el tiempo permite garantizar un valor agregado promedio del 9 % para quienes se arriesguen a invertir en el mismo.

Ahora bien, el plan de inversión se formuló con base en los estudios técnicos realizados, sin embargo, hay dos aspectos inherentes a la actividad que inciden en los resultados esperados: la variación en la tasa de interés y el incremento del porcentaje estimado de pérdidas por recuperación de cartera. Realizado el análisis de sensibilidad y considerando una baja

en la tasa de interés al 40 % EA, se obtiene un VPN de \$ 109.070.053 y una TIR del 22.54 %, demostrando su viabilidad; así mismo, asumiendo una pérdida adicional del 0.7 % de la cartera, el proyecto presenta resultados positivos a partir del segundo año.

Con base en la investigación realizada, se concluye que el plan de inversión es viable, y se constituye en una oportunidad para ser considerada por los microempresarios, como una plataforma de lanzamiento, para que su negocio crezca y genere la rentabilidad deseada, en beneficio de su microempresa, su familia y la sociedad; es decir, se convierte en un instrumento capaz de mejorar la calidad de vida de las personas.

Referencias

- Arboleda, M. y Paredes C. (2014). *Plan de inversión para la creación de una entidad de microcrédito en el municipio de Pasto*. (Tesis de Maestría). Universidad Mariana, San Juan de Pasto, Nariño, Colombia.
- Asociación Colombiana de Instituciones Microfinancieras (Asomicrofinanzas). (2013). El microcrédito en Colombia le ha puesto la trampa al “gota a gota” y por ende a la pobreza: Asomicrofinanzas. Boletín, (36) Recuperado de <http://www.accesodirecto.com.co/web/actualidad/322-ipreparado-para-lo-que-viene>
- Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF). (2012). Efectos y consecuencias del sistema de cálculo aplicado a las tasas de referencia y la determinación de la tasa de usura. Recuperado de <http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2011/08/Efectos-y-consecuencias-del-sistema-de-c%C3%A1culo-aplicado-a-las-tasas-IF-AECOM-2012.pdf>
- ASOBANCARIA. (2014). Informe de inclusión financiera colombiana de Asobancaria 2014.
- Banco de la República. (2013). Reporte de la Situación del Crédito en Colombia. Junio 2013. Recuperado de <http://www.banrep.gov.co/publicaciones-serie/2040>
- _____. (2014). Reporte de la Situación del Crédito en Colombia. Septiembre – diciembre de 2014. Recuperado de <http://www.banrep.gov.co/publicaciones-serie/2040>
- Cámara de Comercio de Pasto. (2012). *Anuario estadístico*. San Juan de Pasto, Nariño.
- _____. (2013). Base de datos registro mercantil municipio de Pasto. San Juan de Pasto, Nariño.
- Congreso de Colombia. (2000). Ley 590 de 2000. Por la cual se dictan disposiciones para promover el desar-

rollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Recuperado de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=12672>

_____. (2010). Ley 1429 de diciembre 29 de 2010. Ley de formalización y generación de empleo. Recuperado de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=41060>

Infante, A. (1988). *Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión*. Norma.

Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (2008). Decreto 919 de 31 de marzo de 2008. Nueva definición de microcrédito, tarifa de honorarios y comisiones. Recuperado de <http://bancadelasoportunidades.gov.co/documentos/DECRETO%20919%202008-min.pdf>

Rodríguez, M. y María, D. (2010). *El microcrédito, una mirada hacia el concepto y su desarrollo en Colombia*. (Tesis de Maestría). Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia.

Superintendencia Financiera de Colombia. (2014). Resolución 1707 de 2014. Por la cual se certifica el Interés Bancario Corriente para las modalidades de microcrédito y crédito de consumo y ordinario.

Trejo Dávalos. (2002). Factibilidad para aplicar en forma exitosa el programa de microcréditos en monterrey. (Tesis Maestría) Citada el 20 de marzo de 2013. Tomada de: <http://www.monografias.com>. <http://www.banrep.gov.co/documentos/publicaciones/>

Yunus, Muhammad, (1974) "Hacia un mundo sin pobreza". Edit.Complutense. Madrid (España).