



**BANCA DE LAS
OPORTUNIDADES**

EVALUACIÓN DE IMPACTO: ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS EN LOS MUNICIPIOS INTERVENIDOS POR EL PROGRAMA DE INVERSIÓN BANCA DE LAS OPORTUNIDADES (2007-2010)

Bogotá D.C., noviembre de 2011

Unión Temporal



EVALUACIÓN DE IMPACTO SOBRE ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS EN LOS MUNICIPIOS INTERVENIDOS POR PIBO (2007-2010)

INFORME FINAL AJUSTADO

TABLA DE CONTENIDO

	PÁGINA
1. PRESENTACIÓN	1
2. EL PROGRAMA DE INVERSIÓN DE LA BANCA DE LAS OPORTUNIDADES (PIBO)	3
2.1 EL PROGRAMA DE INVERSIÓN BANCA DE LAS OPORTUNIDADES EN GENERAL	3
2.2 INTERVENCIÓN DIRECTA DE PIBO EN LA COFINANCIACIÓN DE PUNTOS DE ATENCIÓN Y SUBSIDIO A CNB	8
3. CARACTERIZACIÓN DE LOS HOGARES Y MICROEMPRESAS	20
3.1 HOGARES	20
3.2 MICROEMPRESAS	25
4. ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS: CONOCIMIENTO, INTERÉS Y USO DE LOS HOGARES Y MICROEMPRESAS INTERVENIDOS	28
4.1 CONOCIMIENTO DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS	28
4.2 AHORRO	37
4.3 CRÉDITO	44
4.4 TRANSFERENCIAS Y PAGOS EN EL 2007 Y 2009	54
4.5 SEGUROS	57
5. IMPACTOS DEL PROGRAMA EN EL ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS SOBRE HOGARES Y MICROEMPRESAS	60
5.1 METODOLOGÍA DE MEDICIÓN DE IMPACTO	60
5.2 RESULTADOS DE LA MEDICIÓN DE IMPACTO	66
6. IMPACTOS DEL PROGRAMA EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LOS MUNICIPIOS Y SOBRE LAS ENTIDADES BENEFICIARIAS	79
6.1 IMPACTO SOBRE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LOS MUNICIPIOS	79
6.2 IMPACTOS SOBRE LAS ENTIDADES BENEFICIARIAS	86

7	EVALUACIÓN BENEFICIO - COSTO	96
	7.1. BENEFICIOS	98
	7.2 COSTOS	103
	7.3 RELACIÓN BENEFICIO COSTO	104
8	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	107
	8.1 CONCLUSIONES	107
	8.2 RECOMENDACIONES	120

ANEXOS. (EN MEDIO MAGNÉTICO)

ANEXO 1. INFORME METODOLÓGICO

ANEXO 2. INFORME DE LÍNEA DE BASE

ANEXO 3. INFORME DEL TRABAJO DE CAMPO: PRECISIÓN DE LA MUESTRA

ANEXO 4. BASES DE DATOS

ANEXO 5. PROGRAMACIÓN DE DO-FILES

ANEXO 6. RESULTADO DE LAS DEMÁS ACCIONES DEL PROGRAMA

1. PRESENTACIÓN

La Unión Temporal Econometría S.A. – SEI S.A. fue contratada por BancoldeX, actuando como administrador del Programa de Inversión Banca de las Oportunidades (PIBO), para realizar la evaluación de impacto del Programa de Inversión Banca de Oportunidades (PIBO) en lo relacionado con ampliar y/o profundizar el acceso a servicios financieros de los hogares de bajos ingresos y a los microempresarios en los municipios que fueron intervenidos por el Programa desde 2007 hasta 2010.

Se abordaron cinco temas:

- Diseño metodológico para medir los impactos,
- Caracterización de los hogares y microempresas,
- Acceso y uso de servicios financieros por parte de los hogares y microempresas
- Medición de impacto del Programa sobre el acceso y uso de servicios financieros de los hogares y microempresas, sobre el dinamismo del municipio intervenido y los efectos sobre las instituciones financieras intervenidas.
- Análisis de la relación beneficio-costos del Programa.

La evaluación realizada se basó en la recolección y análisis de información recopilada en el 2009 y 2010, a través de encuestas a los hogares y microempresas que residen en los municipios intervenidos por el Programa y municipios similares, pero no intervenidos por el Programa. Adicionalmente se reconstruyó, a partir de preguntas retrospectivas, la situación de acceso a servicios financieros del 2007. En total se realizaron 5679 encuestas. Esta información se complementó con fuentes secundaria de los resultados del Programa, así como de la actividad financiera y económica de los municipios intervenidos e información recogida a través de entrevistas a las directivas de las entidades que fueron beneficiarias de los incentivos del Programa, autoridades de los municipios intervenidos y grupos focales con jefes de hogar y microempresarios. En cada capítulo se explica la metodología utilizada para obtener los resultados.

Este documento corresponde al informe final del trabajo realizado. Como anexos, se incluyen los informes anteriores que corresponden al Informe Metodológico, el Informe de línea de base, informe de trabajo de campo, las bases de datos y documentos de soporte del trabajo de campo cualitativo. A continuación se desarrolla el siguiente contenido:

- Un segundo capítulo con una primera parte, donde se resume el Programa, en general, sus metas y logros y una segunda parte que se concentra en el ámbito de acciones que le competen a la presente evaluación y ofrece el marco de intervención directa del Programa que permite comprender mejor los impactos.
- El tercer capítulo contiene el análisis de la caracterización de la población que ha sido intervenida por el Programa: Hogares y microempresas.
- En el cuarto capítulo se presentan los resultados de acceso, entendido como el conocimiento, disponibilidad e interés en usar los servicios financieros y el uso de

éstos en 2007, 2009 y 2010: Ahorro, crédito, transferencias y seguros, tanto de microempresarios como de los hogares.

- En el quinto capítulo se presenta la medición de impactos sobre el acceso financiero de los hogares y microempresarios en los municipios intervenidos y su respectiva metodología.
- El sexto capítulo contiene los resultados del análisis de impacto sobre la actividad económica de los municipios y sobre las entidades beneficiarias de los incentivos del Programa y la metodología utilizada para tal medición.
- El séptimo capítulo contiene la metodología y los resultados del análisis de beneficio-costo de la intervención directa del Programa (subsídios y cofinanciación para cobertura).
- El octavo capítulo contiene conclusiones y recomendaciones.

Por parte de la Unión Temporal Econometría – SEI se contó con la dirección de María Gloria Cano, con el apoyo de Oscar Rodríguez, Jhon Jairo Romero, Santiago González y Juan David Parra en el diseño y estimación de impactos, Sari Levy en el diseño, levantamiento y análisis de información con las entidades financieras beneficiarias del Programa, Antonio Rey en la coordinación del trabajo de campo, Ximena Peña en la estimación de la relación beneficio-costo, Benjamín Venegas y Nury Bejarano en el procesamiento de información, María Teresa Mujica en el trabajo cualitativo, y un equipo de soporte de supervisores y profesionales de trabajo de campo, apoyo logístico, tecnológico, administrativo y financiero de la Unión Temporal.

Durante el desarrollo del Proyecto se contó con el apoyo de los funcionarios del Programa de Inversión Banca de las Oportunidades con el liderazgo de Diego Reyes como supervisor del contrato y el equipo del Comité Técnico conformado por Mauricio Aguilar, Víctor Nieto, María Fernanda Cortés, Amanda Castellanos del DNP y Mariana Paredes como asesora del Programa.

2. EL PROGRAMA DE INVERSIÓN BANCA DE LAS OPORTUNIDADES (PIBO)

El objetivo del Programa de Inversión Banca de las Oportunidades (PIBO) es “*promover el acceso al crédito y los demás servicios financieros a las familias de menores ingresos, micro, pequeñas y medianas empresas, y emprendedores. Se enmarca dentro de la política de largo plazo del Gobierno Nacional, dirigida a lograr el acceso a servicios financieros para la población de bajos ingresos con el fin de reducir la pobreza, promover la igualdad social y estimular el desarrollo económico en Colombia*”¹.

2.1 EL PROGRAMA DE INVERSIÓN BANCA DE LAS OPORTUNIDADES EN GENERAL

El Programa de Inversión Banca de las Oportunidades, PIBO, fue creado mediante el Decreto 3078 de septiembre 8 de 2006, modificado por los Decretos 4389 de 2006 y 1695 de 2007 en donde “*se autoriza al Ministerio de Hacienda y Crédito Público la suscripción de un contrato con el Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. –Bancoldex, para la administración de los recursos destinados al financiamiento del Programa*”². Estos decretos fueron motivados por la política para la promoción al acceso al crédito y demás servicios financieros plasmada en el CONPES 3424 del 16 de mayo de 2006.

El Programa se concentra en crear las condiciones necesarias para facilitar el acceso a los servicios financieros, sobre todo de la población de menores recursos. Tiene como estrategia, para masificar el acceso a los servicios financieros, el utilizar la institucionalidad existente conformada por la red de bancos, cooperativas, ONG microcrediticias, compañías de financiamiento (CF) y compañías de seguros (Red de Banca de las Oportunidades).

La acción del Programa ha sido multidimensional dado que aborda una intervención a nivel macro, una intermedia y una a nivel micro.

El ámbito macro corresponde a la dimensión de política, en donde se ha trabajado en los cambios regulatorios que flexibilizan y aumentan la sostenibilidad de los servicios financieros y se ha participado en el diseño de política pública relacionada con el aumento en la inclusión financiera de la población más pobre. Dentro de los ajustes normativos gestionados por PIBO se puede mencionar lo siguiente:

¹ <http://www.bancadelasoportunidades.gov.co/contenido/contenido.aspx?catID=298&conID=673>

² <http://www.bancadelasoportunidades.gov.co/contenido/contenido.aspx?catID=298&conID=674>

La certificación de tasas de interés, la autorización de cuentas de ahorro de bajo monto³ que fueron luego remplazadas por las cuentas electrónicas⁴ (no generan comisiones por al menos dos retiros en efectivo y una consulta al mes, no tienen depósito mínimo inicial, ni saldo mínimo que deba mantenerse⁵ y están automáticamente exentas del 4*1000)⁶; la flexibilización para la vinculación de clientes y la eliminación de las inversiones forzosas para cuentas de ahorro electrónicas; el cambio en la definición de microcrédito⁷; la gestión que llevó al cambio de posición del Banco de la República permitiendo el fondeo de ONG con capitales extranjeros; la expedición por parte de la Superintendencia Financiera de normas con requisitos simplificados para la vinculación y conocimiento de clientes para efectos de prevención y control del lavado de activos y financiación del terrorismo y control del riesgo operativo y las simplificaciones adoptadas para el uso de telefonía móvil⁸ y los ajustes al Decreto 2233 de 2006 que reglamenta la operación de los Corresponsales no Bancarios (CNB)⁹.

Por otra parte, aunque no fue gestión del Programa, vale la pena anotar en los cambios macro, que el gobierno sacó adelante la Ley de Habeas Data y su correspondiente reglamentación¹⁰ en donde se establecieron reglas claras sobre la permanencia de la información negativa y positiva, derechos titulares y se definieron temas de forma con respecto a la información a reportar.

En el ámbito intermedio se tienen varios tipos de acciones concentradas en la generación de conocimiento, principalmente. Por una parte, se ha desarrollado un trabajo de diseños metodológicos, investigaciones, estudios y pilotajes encaminados a facilitar el desarrollo de nuevos productos y tecnologías que rompan barreras de oferta (costos) y demanda (inadecuación de productos). Por ejemplo, la prueba piloto de la promoción de cultura del ahorro en familias participantes del Programa Familias en Acción; estudios sobre incentivos al ahorro de largo plazo, el diseño de productos adecuados de microseguros y un piloto para ofrecer microseguros de vida y exequiales a la población bancarizada de la Red UNIDOS. También se ha trabajado en el desarrollo metodológico y prueba piloto de metodologías para llegar a los grupos más pobres de la población con servicios financieros

³ Decreto 1119 de 2008.

⁴ Cuentas de ahorro y planes de ahorro contractual dirigidos a sectores de bajos ingresos. En el caso de cuentas de ahorro, los depósitos mensuales son hasta dos SMLMV y el saldo al final de cada mes no puede superar tres SMLMV. En caso de planes de ahorro contractual se tiene depósitos mensuales hasta por dos SMLMV sin que el saldo supere al final de cada año cuatro SMLMV y 16 SMLMV a la finalización del contrato. Decreto 1119 de 2008. Después se convirtieron en las cuentas de ahorro electrónicas por medio del Decreto 4590 de 2008 y el 1349 de 2009, que redefinieron sus características. Circular Externa 008, Superfinanciera, Decreto 4590 de 2008 y 1349 de 2009. Una persona puede tener solo una cuenta electrónica.

⁵ Decreto 1349 de 2009.

⁶ Desde 2006 se extendió la exención a todas las cuentas por debajo de \$7 millones, valor que se ajusta en función del UVT.

⁷ Decreto 919 de 2008.

⁸ Circular Externa 053 Superfinanciera.

⁹ El Decreto 2233 de 2006 reglamenta los servicios financieros prestados por los establecimientos de crédito a través de corresponsales no bancarios, y fue modificado y reglamento bajo la gestión de PIBO por medio de los Decretos 3032, 086 y 1121 y la Circular Externa 025, 039 y 022 reglamentando los CNB.

¹⁰ Ley Estatutaria 1276 de 2008. Decreto 1727 de 2009.

como son banca comunal y grupos de autoayuda. Se ha avanzado en la investigación para el desarrollo de la telefonía móvil en Colombia y se han realizado actividades de promoción y divulgación del Programa por medio de seminarios y talleres.

Se incluye así mismo en este ámbito la realización de un convenio con el Fondo Nacional de Garantías mediante el cual se trasladó una partida presupuestal para garantizar microcréditos.

En el ámbito micro se ha realizado una intervención directa invirtiendo recursos del Programa en:

- 1) La expansión de la oferta física de servicios financieros por medio de incentivos para la apertura y funcionamiento de CNB y de puntos de atención (fijos y móviles) de compañías de financiamiento (CF), ONG microcrediticias y cooperativas con actividad financiera en municipios con baja o nula presencia financiera formal y
- 2) Se financiaron procesos de asistencia técnica para el fortalecimiento de ONG microcrediticias y cooperativas con actividad financiera para mejorar la calidad de sus servicios y su sostenibilidad.

Las metas SIGOB del Programa para el cuatrienio 2006-2010, presentadas en el siguiente cuadro, estuvieron en línea con el CONPES 3424 de 2006 en donde se establece la política *“denominada La Banca de las Oportunidades que busca promover el acceso al crédito y a los demás servicios financieros de las poblaciones que generalmente han sido excluidas de este tipo de servicios”*. Como tal, se establecieron metas en términos de acceso financiero generales para el sistema financiero del país, en donde las acciones del Programa han incidido de manera indirecta a través de la combinación de sus acciones macro, intermedias y micro. Como se puede ver, se han cumplido casi todas las metas buscadas, según el informe de gestión del Programa a diciembre de 2010:

Cuadro 2.1
ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS EN COLOMBIA
METAS SIGOB 2006-2010

Nombre del indicador	Meta del cuatrienio	Resultado del cuatrienio	Porcentaje de avance del cuatrienio
Cobertura de municipios con servicios financieros	283	277	97.9%
Nuevos asociados al sector cooperativo	850,000	1,042,975	122.7%
Total de créditos a microempresarios a través de bancos, CF, ONG y cooperativas	5,000,000	6,174,758	123.5%
Total de créditos a microempresarios a través de cooperativas	250,000	211,628	84.7%
Total de créditos a microempresarios a través de ONG	2,750,000	3,792,653	137.9%
Total de créditos a microempresarios a través de bancos y CF	2,000,000	2,170,477	108.5%

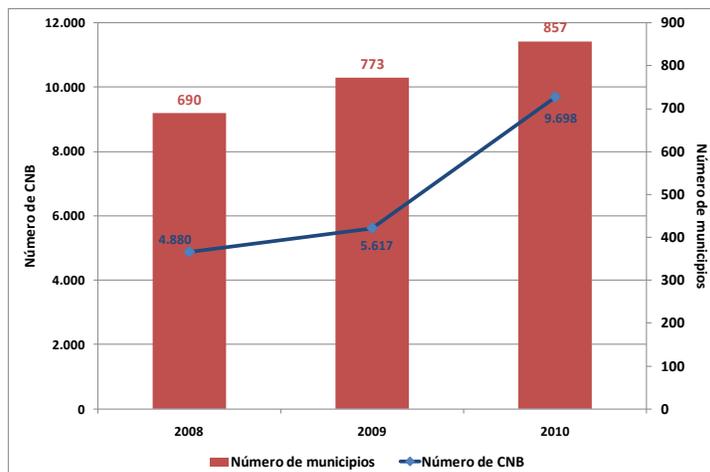
Fuente: PIBO, informe de gestión enero-diciembre de 2010

Adicionalmente, se estableció, para el sector financiero, la meta de colocar 1.5 millones de microcréditos por primera vez, alcanzando, a diciembre de 2010 un total de 1.9 millones; y que dos millones de madres titulares del Programa Familias en Acción contaran con cuentas de ahorro, logrando una cobertura de 2.3 millones a diciembre de 2010.

Con respecto a CNB, amparados por el Decreto 2233 de julio 2006¹¹, a diciembre de 2010, once entidades financieras de la red cuentan con 9.698 CNB en 857 municipios, mediante los cuales se realizaron 29 millones de operaciones por un monto total de \$5.436 millones de pesos.

¹¹ Como parte de la política de bancarización del Gobierno Uribe, por medio del Decreto 2233 de julio 2006 se permitió a los establecimientos de crédito (bancos, CF, y cooperativas financieras vigilados por la Superintendencia Financiera) prestar, por medio de corresponsales, uno o varios de los siguientes servicios, de acuerdo con las operaciones autorizadas conforme a su régimen legal: Recaudo, transferencia de fondos, envío o recepción de giros, depósitos y retiros en efectivo, consulta de saldos, extractos, desembolsos y pagos en efectivo por operaciones activas de crédito, recolección y entrega de documentación relacionada con los servicios financieros y realización de procedimientos para la apertura de cuentas de ahorro. Estos servicios se pueden prestar por medio de terceros como establecimientos de comercio existentes en los municipios (tiendas, supermercados, droguerías, panaderías, entre otros). Este es un mecanismo que permite ofrecer servicios financieros a un menor costo relativo frente a opciones como la apertura de oficinas formales y tiene la virtud de utilizar el efectivo que los establecimientos de comercio disponen (según el contrato que tengan, se les puede autorizar utilizar el efectivo que reciben) con topes de manejo de monto, número y tipo de transacción. Al llegar al tope del valor de transacciones, el efectivo que se recibe en el CNB debe ser trasladado a una sucursal cercana y el CNB puede volver a recibir efectivo.

Gráfica 2.1
EVOLUCIÓN DE NÚMERO DE CNB Y MUNICIPIOS CON CNB 2008-2010



Fuente: PIBO, informe de gestión enero-diciembre de 2009 y enero-diciembre de 2010

Al mirar solamente la ampliación de cobertura de servicios financieros apoyada por PIBO por medio de la intervención micro, a diciembre de 2010, se encuentra que se ha logrado llegar a 277 municipios a través de convocatorias de incentivos para la apertura de puntos de atención y CNB adjudicadas a 27 entidades de la Red:

Cuadro 2.2
NÚMERO DE ENTIDADES Y MUNICIPIOS EN DONDE SE HA ABIERTO CNB O PUNTO DE ATENCIÓN CON COFINANCIACIÓN DE PIBO

	# entidades	# municipios
Bancos - CNB	1	183
CF	2	15
Cooperativas con actividad financiera	13	18
ONG microcrediticias	11	104

Fuente: PIBO, informe de gestión enero-diciembre de 2010

Finalmente, por medio del Convenio entre PIBO y el Fondo Nacional de Garantías, ocho intermediarios financieros han colocado \$10.979 millones de pesos a 7.204 beneficiarios.

2.2 INTERVENCIÓN DIRECTA DE PIBO EN LA COFINANCIACIÓN DE PUNTOS DE ATENCIÓN Y SUBSIDIO A CNB

En esta sección se presenta la descripción de la intervención de PIBO que se ha evaluado en el marco de esta consultoría.

La presente evaluación se concentra en los resultados e impactos de la inversión realizada por PIBO, desde 2007 hasta julio de 2010, en entidades de la red para que éstas ampliaran o expandieran su presencia por medio del subsidio a CNB y cofinanciación a puntos de atención en municipios que en 2006 tenían nula o baja presencia financiera. Se tuvieron tres premisas para hacerlo:

- 1) La presencia financiera formal en los municipios es un prerequisite para generar acceso efectivo a los servicios financieros,
- 2) Se puede generar un efecto demostración de las potencialidades y bondades del mercado de servicios financieros en pequeños municipios y
- 3) Al combinar la oferta financiera de servicios¹² se aborda no solamente una complementariedad de productos sino se llega a todos los niveles de la pirámide socioeconómica; los altos atendidos por bancos y CF ;intermedios atendidos por cooperativas y los bajos atendidos por ONG microcrediticias.

2.2.1 . Subsidio de PIBO a corresponsales no bancarios (CNB)

PIBO buscando la ampliación de cobertura a municipios de menos de 50 mil habitantes con muy baja o nula presencia financiera, diseñó en 2007 una estrategia de subsidio al costo de los CNB dirigida a bancos con el objetivo de ayudar con los costos de penetración de un mercado desconocido con un canal nuevo. Se trató entonces de que este subsidio operara como una garantía de transacciones mínimas. Esto implica reconocer una tarifa por transacción, siempre y cuando no se supere un mínimo de transacciones (1400 por CNB). El subsidio se daba por los dos primeros años de operación y la entidad se comprometía a continuar la operación del CNB sin subsidio durante un año más. Este tipo de diseño buscó incentivar a las entidades a lograr equilibrio financiero en los dos primeros años motivando así la implementación de tecnología y procesos que aumenten la eficiencia.

Para la adjudicación de este incentivo se realizó una convocatoria para bancos en 2007 dirigida a la apertura de CNB en 132 municipios (previamente definidos) que carecían de servicios financieros formales (oficinas de establecimientos bancarios, Compañías de

¹² Servicios de ahorro y crédito de cooperativas y CF; de crédito de las ONG y un canal liviano como los CNB.

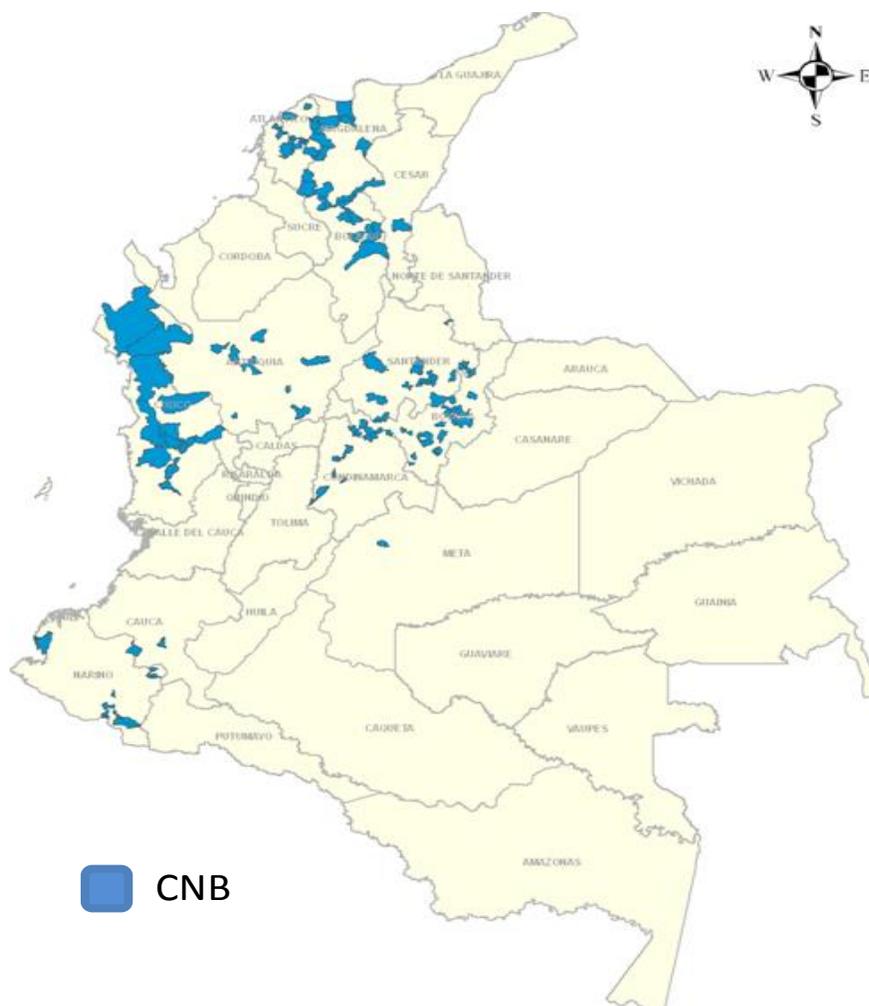
Financiamiento) según datos de 2006. Se presentó solamente el Banco Agrario, a quien fue adjudicado con 128 municipios.

Esta adjudicación es la que se incluye en la presente evaluación. Las convocatorias adjudicadas en 2009 y 2010 no son objeto de esta evaluación.

Los CNB subsidiados por PIBO al Banco Agrario por medio de la primera convocatoria (128 municipios), movilizaron 1.9 millones de transacciones por un monto total de \$310.8 mil millones de pesos.

En el siguiente mapa se presenta la distribución de municipios con CNB subsidiados por PIBO. Como se puede ver, los municipios se ubican principalmente en Chocó, Atlántico, Magdalena, Bolívar, Boyacá y Santander.

Mapa 2.1
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOSCORRESPONSALES NO BANCARIOS SUBSIDIADOS POR PIBO - Primera convocatoria



Fuente: PIBO, 2010.

2.2.2 Cofinanciación de PIBO de puntos de atención fijos y móviles

La segunda intervención objeto de la presente evaluación es la cofinanciación para facilitar la apertura y operación de puntos de atención, fijos o móviles a ONG microcrediticias, compañías de financiamiento (CF) y cooperativas con actividad financiera en municipios de menos de 50 mil habitantes que en 2006 tenían nula o baja oferta financiera formal. Este incentivo económico permite sufragar temporalmente parte del costo de la extensión de la cobertura en mercados nuevos y desconocidos y facilitar la exploración de las entidades financieras en el corto plazo.

Así, los incentivos consisten en que el Programa cofinancia algunos rubros (sin exceder el 50% del costo total en el primer año y 25% en el segundo año) para facilitar la expansión de cobertura por medio de recursos no reembolsables por un plazo de dos años, momento en el cual la cofinanciación se suspende y las entidades tienen el compromiso de quedarse un año más. En la convocatoria, además, se generaron motivaciones para aumentar el nivel de competencia; por ejemplo, obtenían mejor puntaje en la calificación de la propuesta las entidades que solicitaran un menor porcentaje de cofinanciación. Este tipo de diseño aseguró la ampliación de cobertura minimizando externalidades negativas relacionadas con la generación de dependencia de los recursos del Estado.

Los procesos fueron separados por tipo de entidad. En cada caso los municipios fueron previamente determinados por el Programa en donde el criterio fue el de carecer de cobertura del tipo de entidad convocada.

Finalmente, se adjudicó el incentivo a once cooperativas con actividad financiera, nueve ONG y dos CF. En total, se cubrieron 152 municipios con puntos de atención nuevos con la distribución geográfica presentada en el siguiente mapa. Como se puede ver, se ha expandido la cobertura por toda la geografía centro y occidental del país, principalmente, llegando a zonas apartadas como Guajira, Putumayo, Caquetá y Chocó.

Mapa 2.2
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS MUNICIPIOS CON PUNTOS DE ATENCIÓN
COFINANCIADOS POR PIBO
Convocatorias



Fuente: PIBO, 2010.

2.2.3 El total de la intervención sujeto de la presente evaluación

En total se aumentó la cobertura en 250 municipios: 133 que carecían de servicios financieros formales en 2006, por lo tanto en esta evaluación se denominan **municipios de ampliación** y 117 municipios que aunque tenían presencia financiera, ésta era limitada, por lo tanto se denominan **municipios de profundización**.

Con el claro objetivo de promover un canal liviano en municipios alejados y de menor tamaño relativo como son los municipios de ampliación, se tiene que de los 133 municipios, 116 se intervinieron con CNB, en 20 se abrió un punto de atención de ONG

microcrediticias, en dos se abrió un punto de atención de cooperativas con actividad financiera y en uno se abrió un punto de atención de CF. El siguiente cuadro presenta el número de municipios según la combinación de entidades que llegaron. Como se puede ver, el municipio donde llegó la CF con servicios de ahorro y crédito también fue intervenido con servicios de CNB, y en cinco casos se abrieron CNB y llegaron ONG con servicios de crédito. En el resto de municipios se contó con una sola intervención por parte del Programa¹³.

Cuadro 2.3
NÚMERO DE MUNICIPIOS QUE HAN SIDO OBJETO DE AMPLIACIÓN POR TIPO DE INTERVENCIÓN

ENTIDAD	Municipios
Compañías de Financiamiento y Corresponsales No Bancarios	1
Corresponsales No Bancarios	110
Corresponsales No Bancarios y ONG	5
Cooperativas con actividad financiera	2
ONG microcrediticias	15
Total municipios de ampliación	133

Fuente:PIBO. Diciembre de 2009.

En el caso de los municipios de profundización, tal como se puede ver en el siguiente cuadro, se intervino con entidades diferentes a las ya existentes en el municipio. Por ejemplo, en los 72 municipios en donde sólo se tenía presencia de bancos se llegó a 59 con ONG, a dos con CF y a 11 con cooperativas con actividad financiera. En donde sólo se tenía cooperativas con actividad financiera, que correspondían a 13 municipios, se llegó a un municipio con ONG, a uno con CF exclusivamente, a nueve con CNB solamente y a dos municipios se llegó con CF y CNB.

¹³ Es razonable pensar que la concentración de CNB en los municipios de ampliación obedece a que ofrecen servicios que acercan a la población a los servicios financieros como primer paso hacia el proceso de uso efectivo de los demás servicios.

Cuadro 2.4

NÚMERO DE MUNICIPIOS OBJETO DE PROFUNDIZACIÓN POR TIPO DE PRESENCIA EXISTENTE E INTERVENCIÓN

Actores existentes a junio de 2006	Actor con que se interviene después de junio de 2006	Municipios
Bancos y Cooperativas con actividad financiera	Compañías de Financiamiento	8
Bancos		2
Cooperativas de ahorro y crédito		1
Bancos y Cooperativas con actividad financieros	Compañías de Financiamiento y ONG	1
Bancos y Compañías de Financiamiento	Cooperativas de ahorro y crédito	1
Bancos		9
Bancos	Cooperativas de ahorro y crédito y ONG	2
Bancos y Cooperativas con actividad financiera	Corresponsales No Bancarios	1
Cooperativas con actividad financiera		9
Cooperativas con actividad financiera	Corresponsales No Bancarios y Compañías de Financiamiento	2
Bancos	ONG	57
Bancos y Compañías de Financiamiento		1
Bancos y Cooperativas con actividad financiera		21
Bancos, Compañías de Financiamiento y Cooperativas con actividad financiera		1
Cooperativas con actividad financiera		1
Total municipios de profundización		

Fuente: PIBO, diciembre 2009.

a. Resultados de los puntos de atención cofinanciados por PIBO objeto de la presente evaluación

La cofinanciación de PIBO a la apertura y operación de puntos de atención viabilizó la colocación de un monto de desembolsos por \$44.8 mil millones de pesos a diciembre de 2010 en 11.5 mil desembolsos (montos promedio de \$3.9 millones de pesos). La cartera total a diciembre de 2010 alcanzaba \$971 mil millones de pesos, de los cuales \$755 mil millones es microcrédito (78%). La distribución por tipo de entidad se presenta en la siguiente gráfica.

Como se puede ver en la siguiente gráfica, del total de la cartera, las nueve ONG adjudicatarias¹⁴ tienen la mayor participación, con un 59%, representado principalmente por microcrédito. Por otra parte, se presentó un crecimiento importante en la colocación en los

¹⁴Bancamía recibió la cofinanciación cuando todavía era la Corporación Mundial de la Mujer de Colombia y la Corporación Mundial de la Mujer Medellín y por lo tanto está registrada en este informe como ONG. Dado que las operaciones de captación se globalizó hasta principios del 2011, no alcanza a incluirse en las estadísticas presentadas.

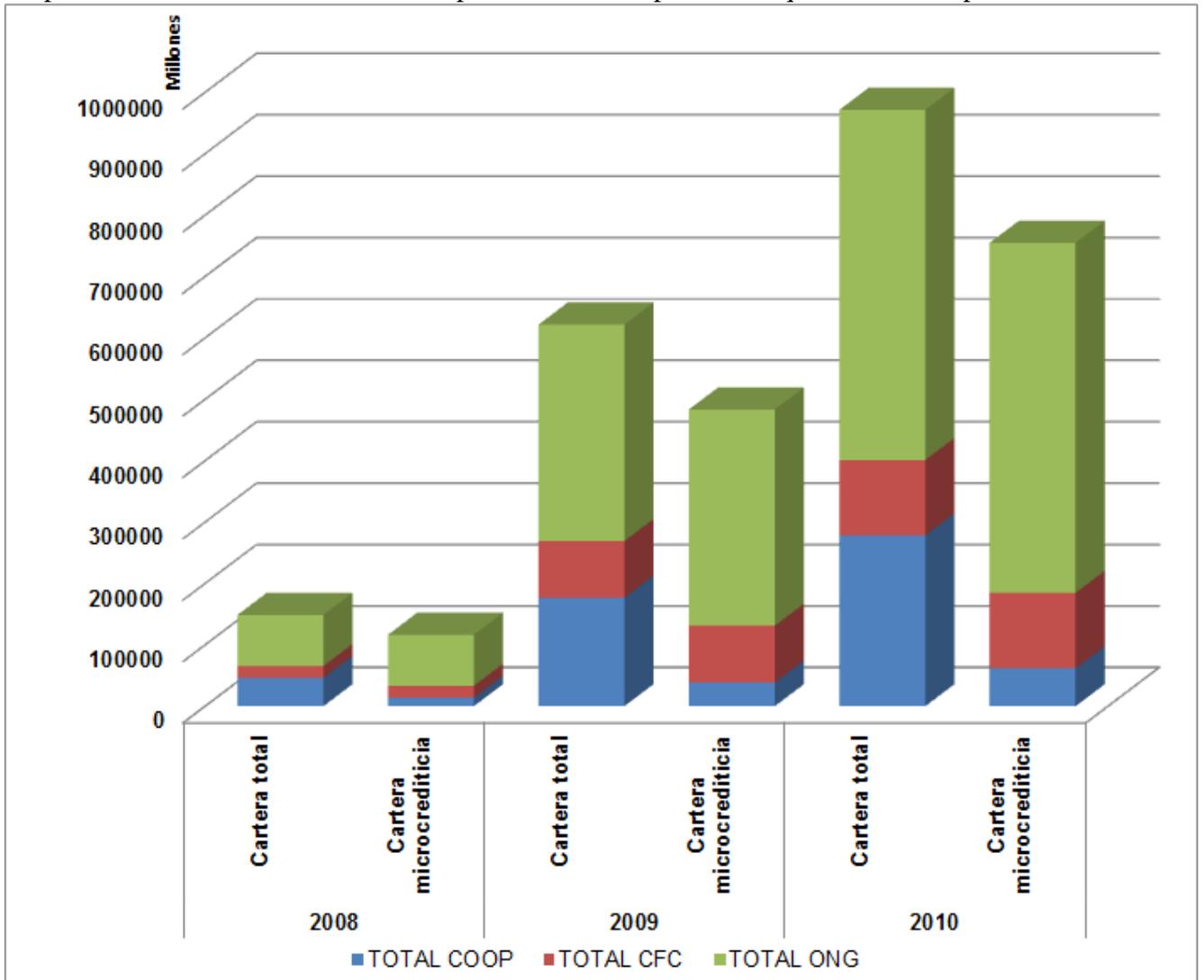
municipios intervenidos, pasando de una cartera de \$148 mil millones en 2008 (78% microcrédito) a \$971 mil millones en 2010.

Gráfica 2.2

EVOLUCIÓN DE LA COLOCACIÓN EN LOS PUNTOS DE ATENCIÓN COFINANCIADOS POR PIBO POR TIPO DE ENTIDAD, 2008-2010

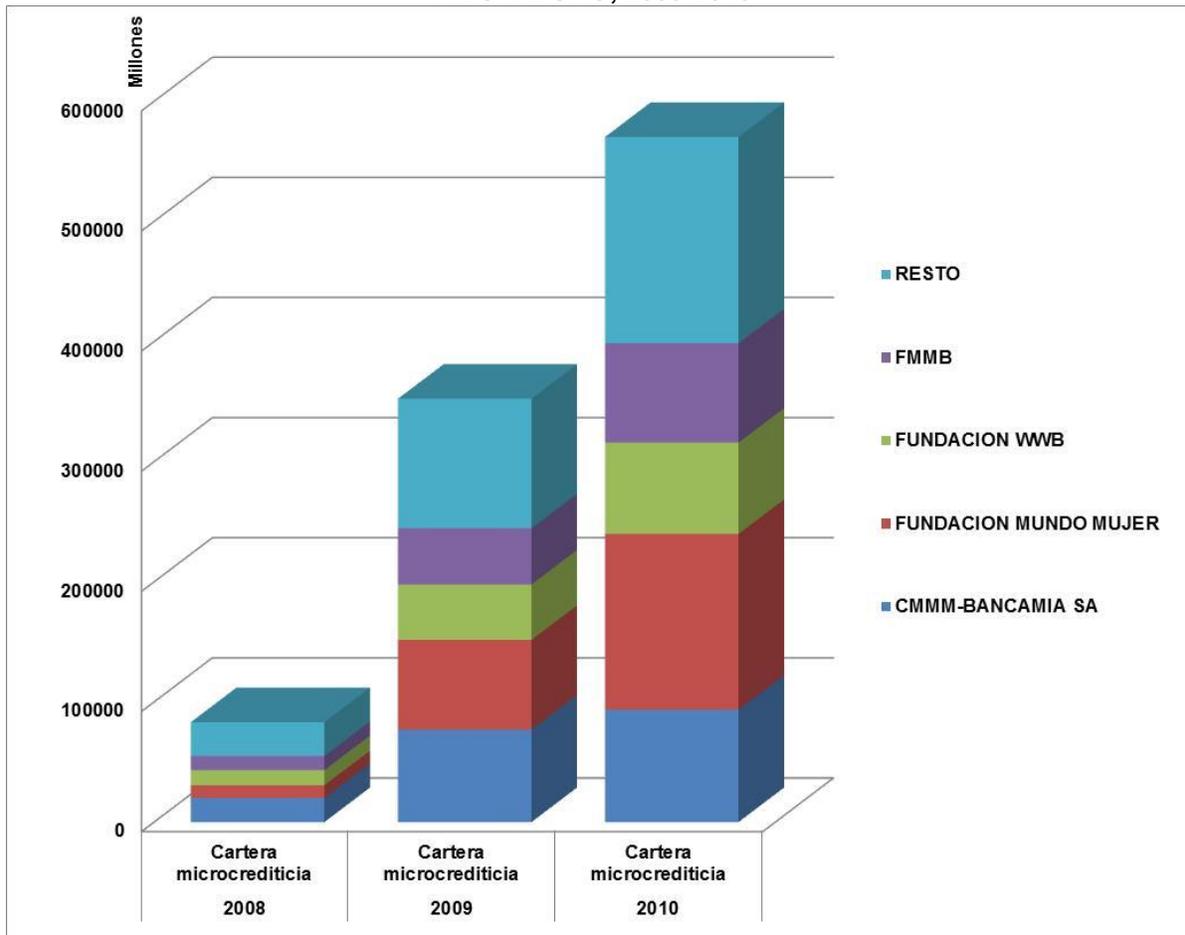
Fuente: PIBO, consolidados a diciembre de 2008, 2009 y 2010 a partir del reporte de actividades de las entidades

Al profundizar en la cartera colocada por las ONG se puede ver que una cuarta parte es



responsabilidad de la Fundación Mundo Mujer y otra cuarta parte de las ONG que constituyeron Bancamía (Corporación Mundial de la Mujer de Colombia y la Corporación Mundial de la Mujer Medellín).

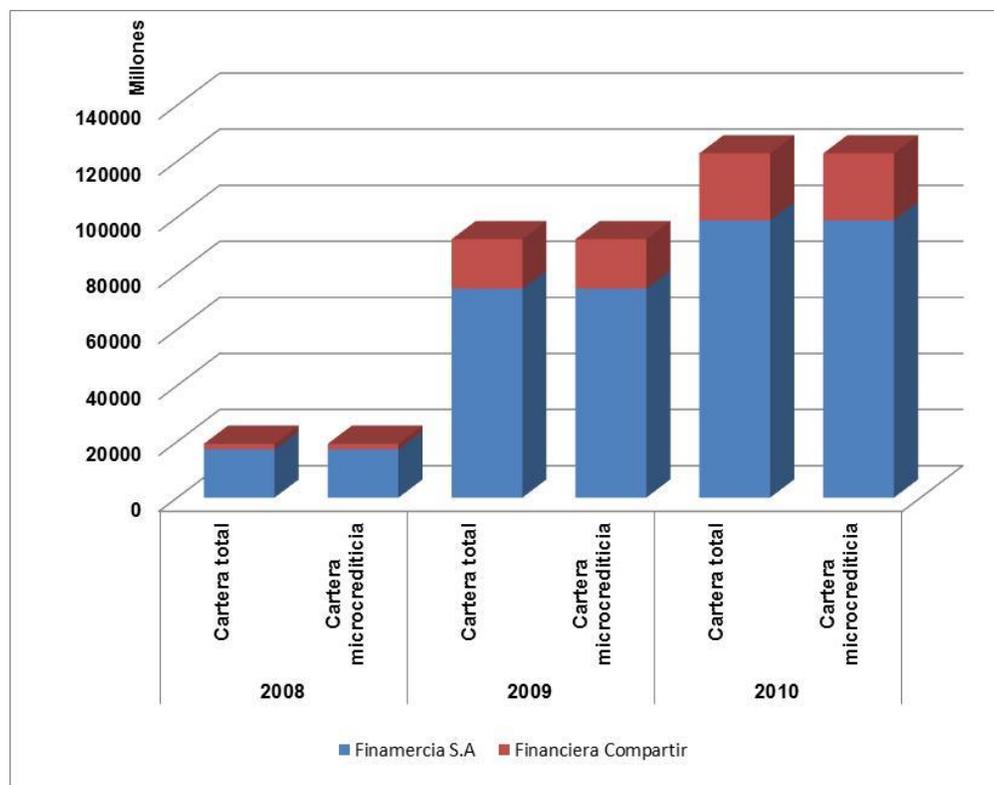
Gráfica 2.3
EVOLUCIÓN DE LA COLOCACIÓN EN LOS PUNTOS DE ATENCIÓN COFINANCIADOS POR PIBO DE ONG, 2008-2010



Fuente: PIBO, consolidados a diciembre de 2008, 2009 y 2010 a partir del reporte de actividades de las entidades

En los municipios intervenidos, Finamérica es la CF con mayor colocación de cartera entre las dos CF cofinanciadas (Finamérica y Financiera Compartir). Adicionalmente la cartera de las CF aumentó diez veces de 2007 a 2010.

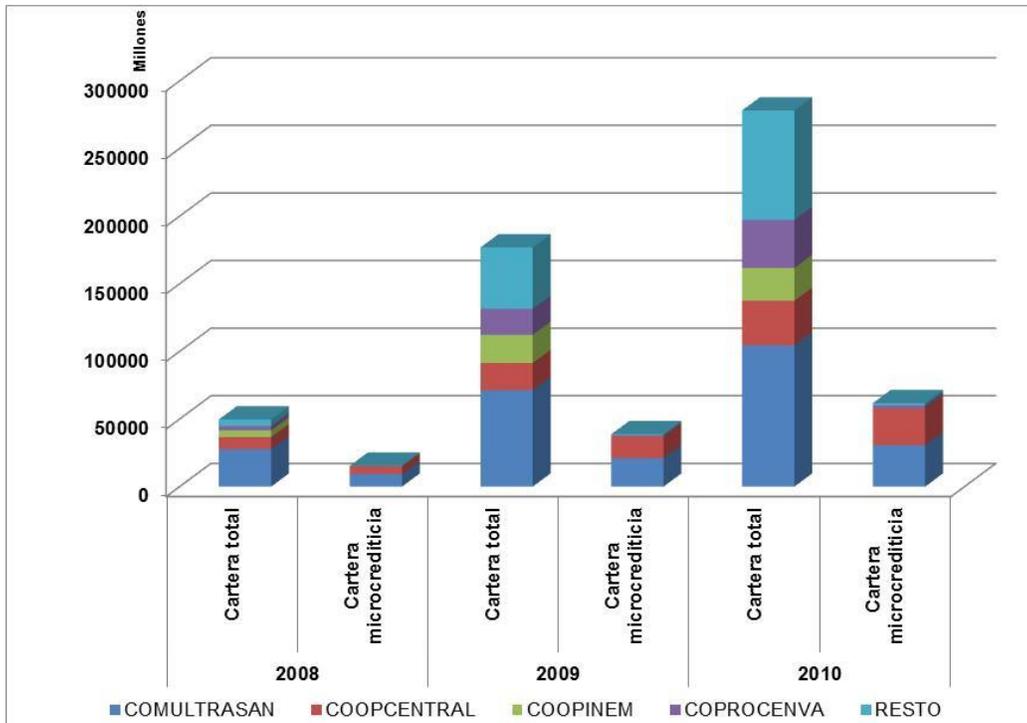
Gráfica 2.4
EVOLUCIÓN DE LA COLOCACIÓN EN LOS PUNTOS DE ATENCIÓN COFINANCIADOS POR PIBO DE CF 2008-2010



Fuente: PIBO, consolidados a diciembre de 2008, 2009 y 2010 a partir del reporte de actividades de las entidades

En el caso de la cartera colocada por las cooperativas, se tiene que la más importante es Comultrasan. En microcrédito, ésta también es importante acompañada por Coopcentral.

Gráfica 2.5
EVOLUCIÓN DE LA COLOCACIÓN EN LOS PUNTOS DE ATENCIÓN COFINANCIADOS POR PIBO DE COOPERATIVAS, 2008-2010

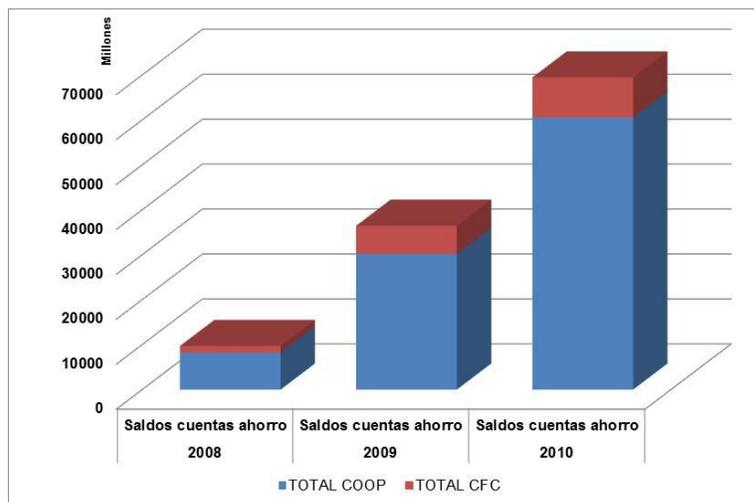


Fuente: PIBO, consolidados a diciembre de 2008, 2009 y 2010 a partir del reporte de actividades de las entidades

En el caso de las captaciones, las principales captadoras entre cooperativas y CF han sido las primeras, como se puede ver en la siguiente gráfica. Como se mencionó, Bancamía no se incluye en este consolidado dado que su operación de captación se globalizó a nivel de sus 125 puntos de atención hasta principios de 2011.

Gráfica 2.6

EVOLUCIÓN DE LA CAPTACIÓN EN LOS PUNTOS DE ATENCIÓN COFINANCIADOS POR PIBO POR TIPO DE ENTIDAD, 2008-2010

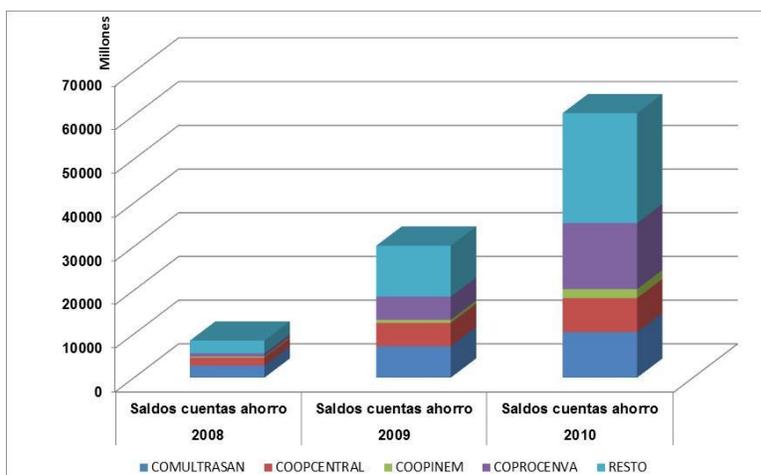


Fuente: PIBO, consolidados a diciembre de 2008, 2009 y 2010 a partir del reporte de actividades de las entidades

Al interior de las cooperativas, Coprocenva, Comultrasán, CFA y Cooptenjo son las que más captaciones generaron en 2010.

Gráfica 2.7

EVOLUCIÓN DE LA CAPTACIÓN EN LOS PUNTOS DE ATENCIÓN COFINANCIADOS POR PIBO DE COOPERATIVAS, 2008-2010



Fuente: PIBO, consolidados a diciembre de 2008, 2009 y 2010 a partir del reporte de actividades de las entidades

Por otra parte, aunque con cifras mucho menores que las cooperativas, la captación de la CFFinamérica (Compartir no tiene captaciones) también ha ido aumentando de un saldo de cuentas de ahorros de \$1.5 mil millones en 2008 a \$8.9 mil millones en 2010.

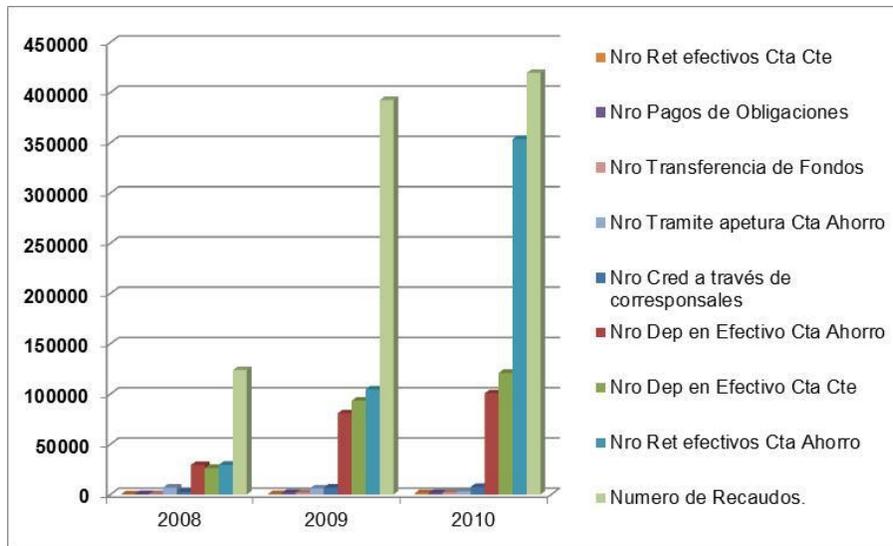
b. Resultados de los Corresponsales no Bancarios subsidiados por PIBO

Los CNB subsidiados por PIBO han sido el medio para realizar 1.9 millones de transacciones por un monto total de \$310.8 mil millones de pesos desde el segundo trimestre de 2008 hasta diciembre de 2010.

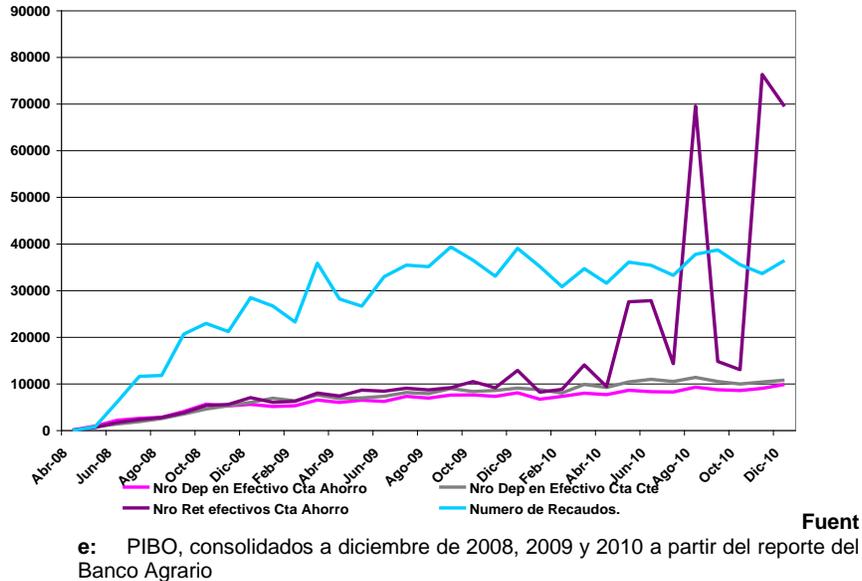
Del total de transacciones realizadas el 50% son recaudos y un 25% son retiros en efectivo de cuentas de ahorros. La gráfica 1.8 muestra los totales anuales de transacciones del 2008 al 2010 por tipo de operación y la gráfica 1.9 muestra la evolución mensual. Como se puede ver las transacciones de mayor crecimiento inicial fueron los recaudos (pagos de servicios públicos, impuestos, etc.); el resto de operaciones crecieron más suavemente hasta mediados del año 2010 en donde el número de retiros de cuenta de ahorros muestra el efecto del pago de subsidios a las madres titulares del Programa Familias en Acción por medio de los CNB. Es importante hacer notar que se genera un crecimiento inicial importante en el número de transacciones y luego se estabiliza.

Gráfica 2.8

NÚMERO DE TRANSACCIONES REALIZADAS POR INTERMEDIO DE LOS CNB SUBSIDIADOS POR PIBO – TOTALES ANUALES - 2008-2010 POR TIPO DE TRANSACCIÓN

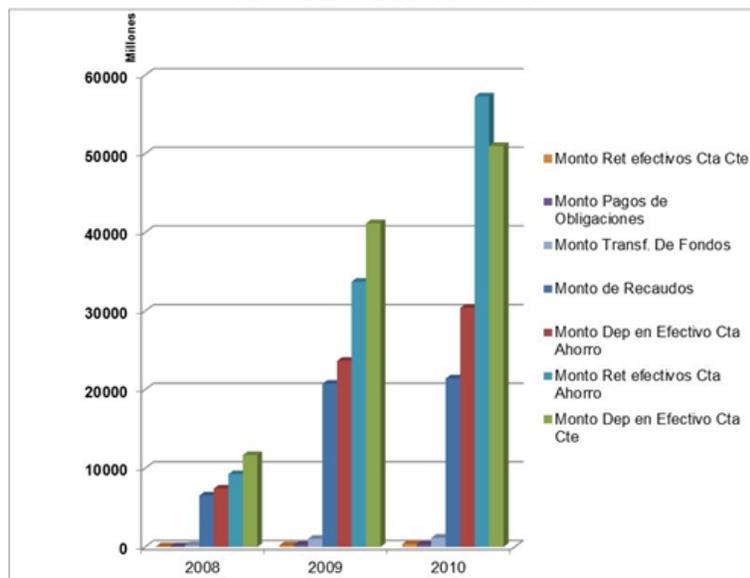


Gráfica 2.9
EVOLUCIÓN EN NÚMERO DE TRANSACCIONES REALIZADAS POR INTERMEDIO DE LOS CNB SUBSIDIADOS POR PIBO 2008-2010 POR TIPO DE TRANSACCIÓN (Evolución mensual)

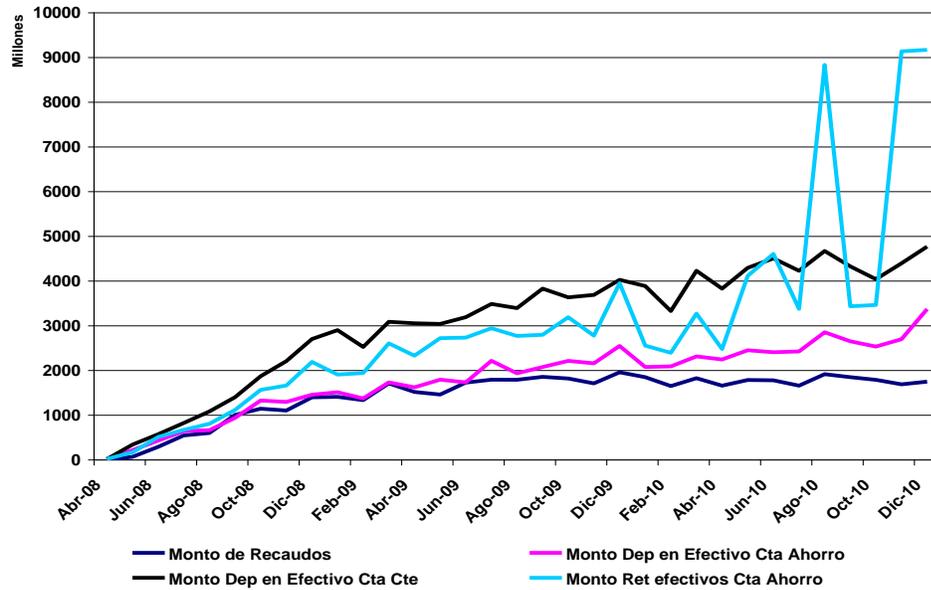


En términos de monto, lo más significativo han sido los retiros en efectivo de cuentas de ahorros y depósitos en efectivo de cuentas corrientes (ver gráfica 1.10). Al ver la evolución mensual (gráfica 1.11) se repite el patrón mostrado en la gráfica 1.9 con un crecimiento importante durante el año 2008 estabilizándose en el año 2009 y a mediados de 2010 se presentan los picos bimensuales de los pagos del Programa Familias en Acción.

Gráfica 2.10
MONTO DE TRANSACCIONES REALES (BASE DICIEMBRE 2010) REALIZADAS POR INTERMEDIO DE LOS CNB SUBSIDIADOS POR PIBO – TOTALES ANUALES - 2008-2010 POR TIPO DE TRANSACCIÓN



Gráfica 2.11
EVOLUCIÓN DEL MONTO DE LAS TRANSACCIONES REALIZADAS POR INTERMEDIO DE
LOS CNB SUBSIDIADOS POR PIBO 2008-2010 POR TIPO DE TRANSACCIÓN
(Evolución mensual)



Fuente: PIBO, consolidados a diciembre de 2008, 2009 y 2010 a partir del reporte del Banco Agrario

Las cifras presentadas hasta el momento corresponden al reporte de las entidades al Programa, de tal forma que representan los resultados desde la oferta. Luego, se presentarán los resultados desde la demanda que son los hogares y microempresarios que habitan en los municipios intervenidos (capítulo 4) para posteriormente entrar a identificar, con los resultados encontrados, qué tanto es responsabilidad directa de PIBO (capítulo 5) o el impacto de PIBO.

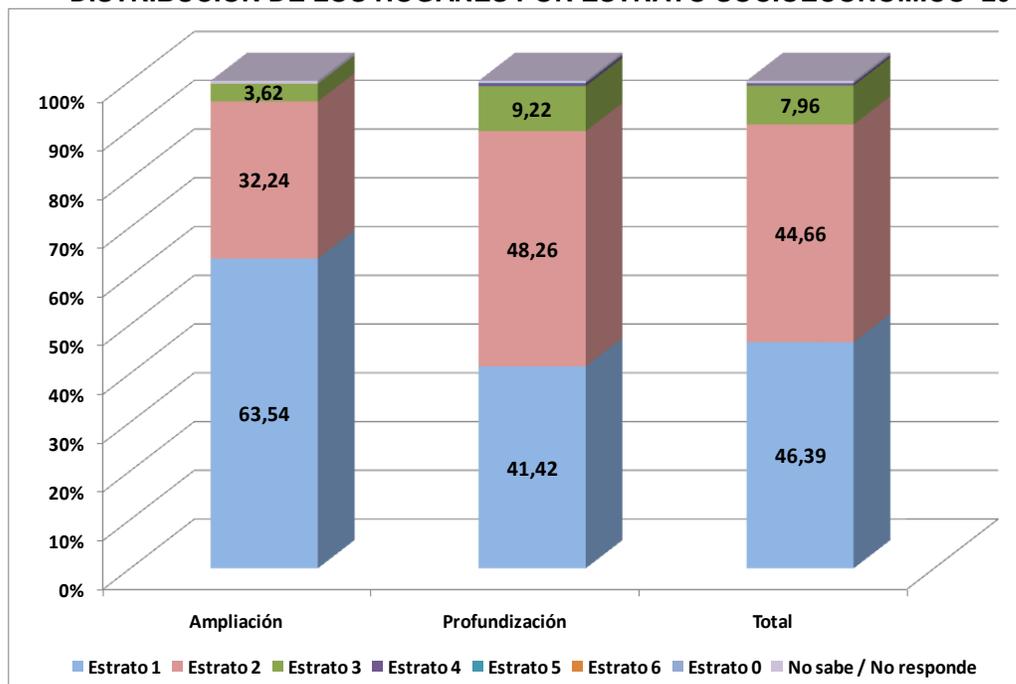
3. CARACTERIZACIÓN DE LOS HOGARES Y MICROEMPRESAS EN LOS MUNICIPIOS INTERVENIDOS POR EL PROGRAMA

En este capítulo se presentan las características que tienen los hogares y microempresarios que residen en los municipios en donde el Programa intervino.

3.1 HOGARES

Los hogares que son objetivo de la presente evaluación fueron aquellos que residen en estratos 1, 2 y 3. Una vez aplicada la encuesta se encontró que más del 90% de los hogares residen en viviendas de estratos 1 y 2. Como se puede ver en la gráfica 3.1, en 2010, los municipios de ampliación presentan mayores concentraciones de población pobre en comparación con los municipios de profundización, dado que el 64% de los hogares fueron de estrato 1 frente al 41% en el caso de los municipios de profundización.

Gráfica 3.1
DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES POR ESTRATO SOCIOECONÓMICO 2010.



Fuente:

Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2010.

Consistente con los resultados anteriores, se encuentra que alrededor del 90% de los hogares le han realizado la encuesta Sisbén. De éstos, en 2010, el 70% de los hogares de municipios de ampliación y el 50% en los hogares de municipios de profundización son Sisbén 1. Las condiciones demográficas de los hogares tienen una alta relación con su

situación socioeconómica. Así, los hogares en municipios de ampliación son más numerosos, con edades promedio menores, dada la mayor presencia de niños y niñas menores de 5 años, generando mayores tasas de dependencia. Igualmente tienen jefes de hogar con menor escolaridad. Todos estos factores están relacionados con un mayor nivel de pobreza y generan mayor vulnerabilidad de los hogares de ampliación en comparación con los hogares de profundización.

Cuadro 3.1
CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS HOGARES 2010

	Ampliación	Profundización
Número de personas por hogar ¹⁵	4.79	4.32
Edad promedio	29.4	33.3
Edad del jefe	49	50.5
Años de escolaridad del jefe	9.28	9.83
Proporción de hogares con jefe femenino (única)	43.18	45.67
Tasa de dependencia ¹⁶	2.71	0.79

Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2010.

Pobreza estructural medida por medio del Índice de Condiciones de Vida (ICV)¹⁷

Utilizando el Índice de Condiciones de Vida (ICV) como medida de pobreza estructural se encuentra que un 18.5% de los hogares en municipios de ampliación y 10.3% en hogares de profundización están en condiciones de pobreza extrema.

Cuadro 3.2
ICV POR FACTORES SEGÚN TIPO DE MUNICIPIO, 2007, 2009 y 2010
INSERTAR ICV DESAGREGADO POR FACTOR

Variable	Puntaje mínimo aceptable	Ampliación	Profundización
Factor 1 Acceso y Calidad de los servicios	18	24.36	24.29
Eliminación de excretas	3	5.20	5.70
Abastecimiento de agua	4	6.62	5.74
Combustible de cocina	5	6.36	6.51
Recolección de basuras	6	6.19	6.35

¹⁵ A nivel nacional el tamaño promedio de los hogares es 4. Personas por hogar (DANE, 2009).

¹⁶ Número de personas que no generan ingresos con relación al número de personas que generan ingresos.

¹⁷ El ICV es un indicador diseñado por DNP (Misión de Pobreza) que le asigna un puntaje a cada hogar, desde 0 hasta 100, considerando cuatro factores: acceso y calidad de los servicios que tiene la vivienda, educación y capital humano (escolaridad y asistencia escolar), tamaño y composición del hogar, calidad de la vivienda (materiales). La Misión de Pobreza del DNP estimó que un puntaje de 67 puntos o más de un hogar es el que representa que los bienes y servicios de ese hogar son constitucionalmente aceptables. Así, el derecho a servicios públicos se mide por medio del abastecimiento de agua con 4 puntos, el servicio de eliminación de excretas con 3 puntos, recolección de basuras con 6 puntos y el material para cocinar con 5 puntos. El derecho a vivienda digna se mide con material adecuado de pisos con 3.2 puntos, paredes 2.3 puntos y no hacinamiento con 7.8 puntos. El derecho a la educación se incluye con el nivel educativo del jefe con 9.4 puntos al tener educación básica, 9.66 puntos para los hogares con personas mayores a 12 años con al menos 6 años de educación, asistencia escolar de jóvenes con 5.66 puntos y de niños y niñas entre 5 y 11 años con 5.69 puntos. La Misión le asignó finalmente un puntaje de 5.3 a la proporción de niños y niñas menores de 6 años.

Variable	Puntaje mínimo aceptable	Ampliación	Profundización
Factor 2 Educación y Capital humano	30.41	29.83	31.30
Años de educación del jefe del hogar	9.4	6.53	6.97
Escolaridad promedio de personas de 12 años o más (años)	9.66	10.26	10.59
Proporción de Jóvenes de 12-18 que asisten a secundaria/universidad	5.66	5.48	5.52
Proporción de niños de 5-11 que asisten a establecimiento educativo	5.69	7.56	8.21
Factor 3 Tamaño y composición del hogar	13.09	13.52	14.77
Proporción de niños menores de 6 años en el hogar	*	5.49	5.72
Hacinamiento	7.8	8.03	9.06
Factor 4 Calidad de la vivienda	5.5	10.02	10.66
Material paredes	2.3	5.63	5.56
Material pisos	3.2	4.39	5.10
Puntaje del ICV total 2010	67	77.73	81.03
Porcentaje por debajo del ICV mínimo		15.55%	10.33%
ICV 2009	67	75.72	78.65
Porcentaje por debajo del ICV mínimo en 2009		18.53%	20.44%
ICV 2007	67	76.35	80.44
Porcentaje por debajo del ICV mínimo en 2007		20.97%	14.36%

Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI 2010.

Nota: La variable de hacinamiento en 2010 se trajo de la encuesta de línea de base 2009 de los hogares panel.

Pobreza coyuntural medida a través de las líneas de pobreza e indigencia

A diferencia del ICV, las líneas de pobreza e indigencia¹⁸ corresponden a indicadores de pobreza coyunturales porque consideran únicamente el ingreso mensual (o gasto mensual como proxy) del hogar. En el siguiente cuadro se presenta el gasto promedio como una aproximación del ingreso de los hogares de municipios de ampliación y de profundización comparando 2007, 2009 y 2010. Estos datos, al ser contrastados con los valores que determinan la línea de pobreza e indigencia, permiten medir la proporción de hogares en pobreza o en indigencia. Como se puede ver, el 86% de los hogares en municipios de ampliación y 74% en los municipios de profundización se encuentran por debajo de la línea de pobreza, en 2010¹⁹. Por otra parte, un tercio de la población está por debajo de la línea de indigencia sin mayores diferencias entre tipo de municipios.

¹⁸La línea de pobreza se refiere a la cantidad de recursos monetarios de los que debe disponer un hogar para poder adquirir una canasta normativa de bienes, previamente establecida. Los hogares que no dispongan de estos ingresos se consideran pobres. A su vez se considerarán indigentes los hogares que no tengan ingresos suficientes para adquirir únicamente una canasta normativa de alimentos. En este caso se definió como referencia los valores establecidos por la Misión para la Reducción de la Pobreza y la Desigualdad (MERPD) para resto urbano en 2005 actualizados por los índices de precios respectivos para 2007 y 2009.

¹⁹La proporción de personas por debajo de la línea de pobreza a nivel nacional es del 45.5% (2009) y por debajo de la línea de indigencia es el 16.4% (2009), según datos del DNP. Estas proporciones fueron estimadas por la Misión para el

Cuadro 3.3
GASTO PROMEDIO DE LOS HOGARES Y PROPORCIÓN DE HOGARES EN POBREZA E
INDIGENCIA EN 2007, 2009 Y 2010

Variable	Ampliación	Profundización	Total
2010			
Gasto promedio del hogar en 2010	873,944.1	876,809.8	876,008.8
	(59,056.05)	(42,398.4)	(34,721.77)
Proporción de hogares por debajo de línea de pobreza en 2010	86.22	73.83	77.29
	(2.47)	(3.38)	(2.55)
Proporción de hogares por debajo de línea de indigencia en 2010	32.35	30.39	30.94
	(4.05)	(3.55)	(2.80)
2009			
Gasto promedio del hogar en 2009	705,846.40	748,267.30	735,379.10
	(31,937.18)	(34,209.53)	(25,766.22)
Proporción de hogares por debajo de línea de pobreza en 2009	87.45	79.43	81.87
	(2.01)	(2.84)	(2.08)
Proporción de hogares por debajo de línea de indigencia en 2009	42.18	30.70	34.19
	(3.85)	(3.21)	(2.56)
2007			
Gasto promedio del hogar en 2009	535,197.70	597,863.00	579,038.60
	(24,270.08)	(27,684.57)	(20,834.92)
Proporción de hogares por debajo de línea de pobreza en 2007	90.36	85.24	86.79
	(1.69)	(2.51)	(1.83)
Proporción de hogares por debajo de línea de indigencia en 2007	55.75	45.94	48.92
	(3.83)	(3.65)	(2.81)

Nota: Los valores presentados tienen como fuente una encuesta que ofrece valores estimados del universo. El valor promedio presentado tiene un error (al 95%) que se presenta en paréntesis en los cuadros, a menos que se aclare que el dato en paréntesis es otro concepto. Los errores estándar se presentan en paréntesis.

Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2010

Jefes que crecieron en hogares con servicios de ahorro, crédito y/o seguros

Una variable que, en la última medición, se incorporó en el modelo de impacto de acceso a servicios financieros es la de haber crecido en hogares con servicios de ahorro, crédito y/o seguros. Los resultados muestran que alrededor de una cuarta parte de los jefes de hogar crecieron en hogares con experiencia de crédito formal, una quinta parte con experiencia de ahorro formal y menos del 9% con experiencia de seguros.

Cuadro 3.4
PROPORCIÓN DE JEFES DE HOGAR CON EXPERIENCIA DE SERVICIOS FINANCIEROS FORMALS EN LOS HOGARES DONDE CRECIERON

	Ampliación	Profundización	Total
Proporción de jefes que crecieron en hogares con servicios de ahorro (Bancos, cooperativas, CFC)	18.91	20.81	20.28
	(3.32)	(2.86)	(2.26)
Proporción de jefes que crecieron en hogares con servicios de crédito (Bancos, CFC, cooperativas, ONG)	25.83	21.58	22.77
	(3.76)	(2.81)	(2.30)
Proporción de jefes que crecieron en hogares con servicios de seguros (diferente al de salud)	5.93	8.75	7.96
	(1.56)	(1.88)	(1.42)

Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2010

Hogares con microempresa dentro del hogar

A la pregunta, ¿Actualmente tiene algún negocio dentro del hogar? Cerca del 20% de los hogares afirmaron tenerlo en 2010 (21.6% Ampliación y 20.9% Profundización). Es bien conocida la gran dinámica en la creación y muerte de microempresas, ésta se ve reflejada en las cifras comparativas de 2007, 2009 y 2010, en donde se tiene un proceso de baja presencia de empresas en el 2009 y alta en el 2010²⁰.

En promedio, en estas empresas trabaja una o dos personas del hogar.

Cuadro 3.5
PRESENCIA DE NEGOCIOS EN LOS HOGARES 2007, 2009 Y 2010

Pregunta		Ampliación	Profundización	Total
2010				
Proporción de hogares con una microempresa dentro del hogar (%)		21.65	20.94	21.14
		(3.62)	(3.23)	(2.54)
¿Cuántas personas incluida usted trabajan en este negocio? Promedio	Del hogar	1.54	1.90	1.80
		(0.20)	(0.15)	(0.12)
	Otros	0.43	0.71	0.63
		(0.11)	(0.21)	(0.16)
2009				
Proporción de hogares con una microempresa dentro del hogar (%)		3.87	6.21	5.48
		(0.88)	(2.20)	(1.54)
¿Cuántas personas incluida usted trabajan	Del hogar	1.44	1.99	1.87
		(0.15)	(0.28)	(0.24)

²⁰ Se definió como microempresa el establecimiento o empresa con 10 trabajadores o menos con aviso (nombre del negocio o empresa) y/o con aviso de oferta de productos o servicios; si no lo tiene, se incluyeron empresas que permanezcan abiertos para atención al público.

Pregunta		Ampliación	Profundización	Total
en este negocio? Promedio	Otros	0.30	0.48	0.44
		(0.10)	(0.19)	(0.15)
2007				
Proporción de hogares con una microempresa dentro del hogar (%)		8.60	12.06	11.01
		(2.07)	(2.51)	(1.86)
¿Cuántas personas incluida usted trabajan en este negocio? Promedio	Del hogar	1.65	1.83	1.78
		(0.26)	(0.25)	(0.20)
	Otros	0.86	0.32	0.46
		(0.14)	(0.13)	(0.11)

Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009, 2010

3.2 CARACTERIZACIÓN MICROEMPRESAS

El siguiente cuadro resume las principales características de las microempresas en 2007, 2009 y 2010 utilizando indicadores construidos a partir de las preguntas realizadas en la encuesta a los dueños de las microempresas.

Como se puede ver, casi el 64% de las microempresas tienen algún grado de formalidad, la gran mayoría dicen planear su negocio y la mitad llevan cuentas. Las utilidades mensuales, en promedio, están alrededor de un salario mínimo en los municipios de ampliación y dos SMLMV en los municipios de profundización.

Los microempresarios estiman que si vendieran su negocio en el 2010 lo podrían negociar en un valor alrededor de \$24 millones de pesos.

Es de resaltar que un 16% de las microempresas de municipios de ampliación y 25% en municipios de profundización han recibido asesoría o consultoría en diversos temas²¹ lo que refleja intervenciones de diferente tipo que se han desarrollado en el país, tanto por parte del Estado como de la cooperación internacional, ONG y entidades privadas.

En la mayoría de los casos, los valores de los indicadores para 2010 son superiores al compararlos con 2007 y 2009.

Cuadro 3.6
INDICADORES DE CARACTERIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS 2007, 2009 Y 2010

	Ampliación	Profundización	Total
2010			
FORMALIDAD	63.75	63.37	63.45

²¹ Se indagó por capacitación o asesoría en técnicas de producción, comercialización, obtención de código de barras, gestión de la calidad, obtención de registro INVIMA, obtención de registro de marca, manejo de publicidad, catálogos de productos.

	Ampliación	Profundización	Total
	(3.36)	(4.36)	(3.54)
PLANEACION-	88.75	86.95	87.32
	(2.36)	(2.58)	(2.10)
CONTABILIDAD – lleva cuentas -	47.36	54.81	53.29
	(3.64)	(4.74)	(3.88)
CONSULTORIAS	16.26	24.59	22.89
	(2.69)	(4.90)	(3.98)
NUMERO DE TRABAJADORES	3.13	3.23	3.21
	(0.12)	(0.15)	(0.12)
UTILIDADES	635,619.80	1,071,445.00	982,748.50
	(82,725.66)	(301,727.40)	(243,363.30)
VALOR DEL NEGOCIO SI VENDIERA	24,100,000.00	22,900,000.00	23,200,000.00
	(2,823,136.00)	(2,773,362.00)	2,280,302.00
2009			
FORMALIDAD	54.66	56.94	56.48
	(3.37)	(4.21)	(3.43)
PLANEACION	87.19	88.94	88.59
	(2.43)	(2.41)	(1.99)
CONTABILIDAD	53.65	54.22	54.10
	(3.38)	(4.20)	(3.42)
CONSULTORIAS	8.35	8.62	8.57
	(1.92)	(2.95)	(2.39)
NUMERO DE TRABAJADORES	2.77	2.54	2.59
	(0.12)	(0.12)	(0.10)
UTILIDADES	586,269.70	600,388.00	597,542.80
	(56,484.21)	(104,495.60)	(84,222.97)
VALOR DEL NEGOCIO SI VENDIERA	18,900,000.00	15,900,000.00	16,500,000.00
	(1,608,429.00)	(1,909,108.00)	(1,555,018.00)
2007			
FORMALIDAD²²	53.65	62.62	60.82
	(3.38)	(4.01)	(3.29)
PLANEACION²³	86.74	90.81	89.99
	(2.38)	(2.43)	(2.00)
CONTABILIDAD²⁴	47.66	46.87	47.03
	(3.42)	(4.39)	(3.57)

²² Tienen registro de Cámara de Comercio o tienen afiliados a sus empleados al régimen de seguridad social o tienen identificación tributaria NIT.

²³ Realizan alguna planeación de su negocio o controlan la calidad o buscan nuevos clientes como política de trabajo.

²⁴ Llevan cuentas de ingresos y gastos ya sea formal o informalmente.

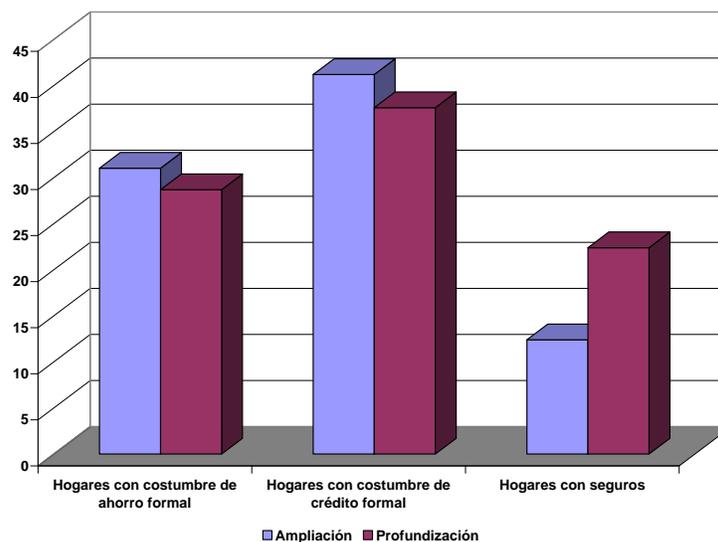
	Ampliación	Profundización	Total
CONSULTORIAS ²⁵	9.25	4.31	5.31
	(2.05)	(0.87)	(0.84)
NUMERO DE TRABAJADORES ²⁶	2.63	2.63	2.63
	(0.13)	(0.12)	(0.10)
UTILIDADES ²⁷	470,615.20	481,096.70	478,984.40
	(43,195.89)	(57,922.67)	(47,085.63)
VALOR DEL NEGOCIO SI VENDIERA	15,900,000.00	13,900,000.00	14,300,000.00
	(1,402,665.00)	(1,710,717.00)	(1,392,007.00)

Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009, 2010

Nota: El error estándar del estimador se presenta en paréntesis

A los microempresarios también se les preguntó por las costumbres de crédito y ahorro formal, y por el uso de seguros de los hogares donde crecieron encontrando que cerca de un 30% tuvieron hogares con costumbre de ahorro formal, 40% crédito formal y entre un 10% y 20% de seguros, dependiendo del tipo de municipio.

Gráfica 3.2
PROPORCIÓN DE MICROEMPRESARIOS QUE CRECIERON EN HOGARES CON COSTUMBRE DE USO DE SERVICIOS FINANCIEROS FORMALES



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009, 2010

²⁵ Han recibido asesoría financiera o de producción.

²⁶ Corresponde al número de trabajadores totales (incluye temporales y permanentes)

²⁷ Valor promedio mensual que queda después de cubrir los gastos de la microempresa,

4. ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS: CONOCIMIENTO, INTERÉS Y USO DE LOS HOGARES Y MICROEMPRESAS INTERVENIDOS

En este capítulo se presentan los resultados de la evolución del conocimiento, interés y uso de servicios financieros de los hogares y microempresas localizados en los municipios en donde PIBO cofinanció puntos de atención fijos o móviles y/o subsidió CNB, siendo éstas las variables de impacto. Adicionalmente, se presentan resultados de preguntas relacionadas al acceso, como el tiempo que demora llegar a un punto de atención de servicios financieros, la información que ha recibido de los mismos, los medios por los cuales ha recibido la información y las prácticas de familiares y conocidos sobre el uso de servicios financieros formales; todas estas posibles explicaciones del impacto.

4.1 CONOCIMIENTO DE SERVICIOS FINANCIEROS

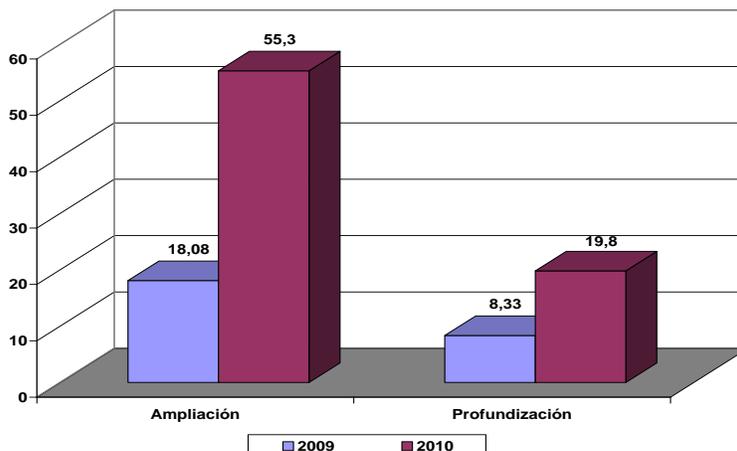
En la encuesta de 2009 y 2010 aplicada a jefes de hogar y dueños de las microempresas se realizó una indagación general sobre los conocimientos que tenían sobre la existencia de la oferta financiera formal, productos, servicios, tipos de atención, instrumentos financieros, requisitos y cambios en aspectos como 4*1000, la cuota para abrir una cuenta de ahorros y centrales de riesgo. Los resultados se presentan a continuación.

4.1.1 Conocimiento de servicios financieros en los hogares

El conocimiento sobre los CNB ha ido aumentando, como se puede ver en la siguiente gráfica. En especial, este aumento se ha dado en los municipios de ampliación en donde, como se comentó en el capítulo 2, la apertura de CNB ha sido mayor que en los municipios de profundización.

A los que los conocen, se les preguntó si saben para qué sirven, encontrando que alrededor del 80% contestaron afirmativamente.

Gráfica 4.1
PROPORCIÓN DE HOGARES QUE CONOCEN CNB POR TIPO DE MUNICIPIO, 2009 Y 2010



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI 2009 - 2010.

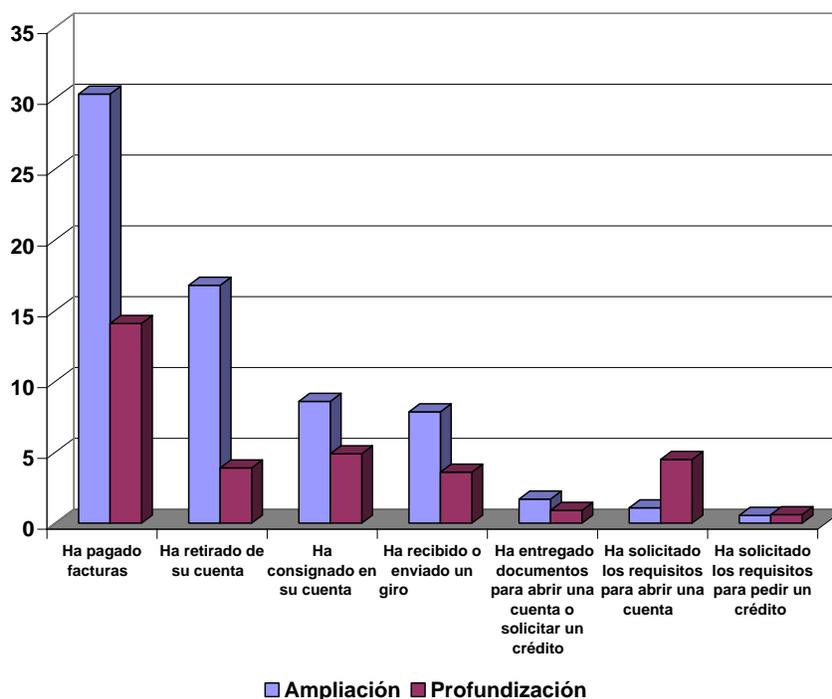
En la secuencia de la encuesta después de las dos preguntas anteriores referentes a saber lo que es un CNB y saber para qué sirven, el encuestador explicaba al entrevistado lo que era un CNB para poder indagar si alguno quedaba cerca de las viviendas o lugar de trabajo y los servicios que fueron utilizados²⁸.

En los municipios de ampliación en donde se han montado la mayoría de los CNB, éstos quedan cerca de las viviendas o lugares de trabajo en la mayoría de los casos (75% de los hogares lo afirman). En promedio, quedan a 9.47 minutos de la vivienda.

Aunque los CNB sean conocidos y se sepa para qué sirven, el uso de sus servicios tiene todavía potencial de crecimiento. Como se puede ver en la siguiente gráfica, un tercio de los hogares han utilizado los CNB para pagar facturas, siendo éste el servicio más utilizado, lo que es consistente con el reporte de tipo de transacciones presentado en el capítulo 1 del presente informe. Le sigue en importancia retirar de la cuenta, consignar en la misma y recibir o enviar dinero.

²⁸ Lo que se encontró en la prueba piloto es que en los municipios el CNB no se conoce por su nombre, por ejemplo, en donde hay CNB de Bancolombia se conoce como PAC y en otros lugares no se tiene claro que los servicios financieros que está prestando el tendero lo convierta en un CNB, por lo tanto, aunque ante la primera pregunta muchos afirman no saber que es un CNB, ya explicándolo, resulta que sí lo han utilizado.

Gráfica 4.2
PROPORCIÓN DE HOGARES QUE USAN CNB POR TIPO DE USO SEGÚN EL TIPO DE MUNICIPIO 2010



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI 2009 - 2010

Algunos factores que pueden incidir en el uso de CNB es tener amigos, conocidos o familiares que hayan utilizado sus servicios, haber recibido información de promoción o publicidad escrita o por medios como radio o televisión. El siguiente cuadro presenta los resultados para los hogares por tipo de municipio en estos temas.

Como se puede ver, más de la mitad de los hogares en municipios de ampliación y casi un cuarto de los hogares en municipios de profundización tienen amigos, conocidos o familiares que han utilizado los CNB. Por otra parte, un 42% de los hogares de municipios ampliación afirman haber recibido información de promoción o publicidad de CNB por medios como radio o televisión, mientras que en el caso de municipios de profundización esta cifra es inferior al 10%.

Cuadro 4.1
PROPORCIÓN DE HOGARES QUE TIENEN AMIGOS, FAMILIARES O CONOCIDOS QUE HAN USADO CNB, QUE HAN RECIBIDO INFORMACIÓN POR DIFERENTES MEDIOS POR TIPO DE MUNICIPIO, 2010

	Municipios de ampliación	Municipios de profundización
Proporción de hogares que tienen amigos, conocidos o familiares que hayan utilizado corresponsales no bancarios	56,8%	23,2%

	Municipios de ampliación	Municipios de profundización
Proporción de hogares que han recibido información de promoción o publicidad o propaganda escrita de corresponsales no bancarios	15.1%	6.6%
Proporción de hogares que han recibido información de promoción, publicidad o propaganda de corresponsales no bancarios por medios, como radio o televisión.	41,9%	2,4%

Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI 2009 - 2010

En el caso de instituciones financieras la mayoría de hogares manifiestan haber escuchado o visto información sobre entidades financieras como bancos, cooperativas con actividad financiera, compañías de financiamiento u ONG o fundación micro crediticia. Como resultado del aumento de presencia financiera en los últimos años, se puede ver un crecimiento en la proporción de hogares que afirman saber que una de estas entidades funciona en el municipio donde residen.

De igual forma, la mayoría tiene conocidos, amigos o familiares que han utilizado servicios financieros y ha recibido información de estas instituciones, principalmente por los medios.

Cuadro 4.2
PROPORCIÓN DE HOGARES SEGÚN VARIABLES RELACIONADAS CON CONOCER, HABER RECIBIDO INFORMACIÓN DE ENTIDADES FINANCIERAS FORMALES POR TIPO DE MUNICIPIO, 2009, 2010

	2009		2010	
	Municipios de ampliación	Municipios de profundización	Municipios de ampliación	Municipios de profundización
Hogares que han escuchado o visto información sobre entidades financieras como bancos, cooperativas con actividad financiera, compañías de financiamiento u ONG o fundación micro crediticia	73,8	91,5	80,6	88,3
Hogares que saben si una de estas entidades funciona aquí en su municipio	41,1	87,8	14,6	91,2
De los que saben, hogares que afirman que alguna de estas entidades queda cerca de su vivienda o lugar de trabajo	82,7	85,2	88,1	89,9
De los que saben, minutos que demorarían en llegar a la más cercana en el medio de transporte que utilizan normalmente	16,2	12,4	24,4	11,08
De los que saben, hogares que afirman que han entrado a esta entidad			72,3	84,7
De los que saben, hogares que tienen amigos, conocidos o familiares que hayan utilizado servicios de entidades financieras (ahorro, crédito, seguros, transferencias)			81,7	76,5
De los que saben, hogares que han recibido información de promoción o publicidad o propaganda escrita de entidades financieras			40,2	47,9

	2009		2010	
	Municipios de ampliación	Municipios de profundización	Municipios de ampliación	Municipios de profundización
De los que saben, hogares que han recibido información de promoción o publicidad o propaganda por medios como radio o televisión de entidades financieras			78,1	66,7

Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI 2009 - 2010

También se indagó por conocimientos en temas como la tasa de interés, trámites para solicitar un crédito, para abrir una cuenta de ahorros, el 4*1000, la cuota de apertura de cuentas y la información en centrales de riesgo. Los resultados para los hogares son los siguientes:

Cuadro 4.3
PROPORCIÓN DE HOGARES SEGÚN VARIABLES RELACIONADAS CON CONOCER PRODUCTOS FINANCIEROS TIPO DE MUNICIPIO, 2009, 2010

	2009		2010	
	Ampliación	Profundización	Ampliación	Profundización
Proporción de hogares que saben la tasa de interés que le cobran por sus créditos	14,6	31,4	20,1	24,5
Proporción de hogares que saben la tasa de interés que le pagan por sus ahorros	4,50	11,7	5,7	10,6
Proporción de hogares que saben al menos un requisito para abrir una cuenta	58,5	67,3	100	100
Proporción de hogares que saben al menos un requisito para pedir un crédito	56,4	71,05	100	100
Proporción de hogares que conocen al menos un producto financiero	91,4	92,7	100	100
Proporción de hogares que saben lo que es el 4*1000	33,9	49,3	39,7	53,5
Proporción de hogares que saben lo que es el 4*1000 y saben que ha cambiado la exigencia de su cobro	9,7	16,0	14,6	11,8
Proporción de hogares que saben la cuota de apertura de cuentas	16,3	22,9	12,7	25,
Proporción de hogares que sabiendo la cuota de apertura de cuentas saben que cambio su exigencia	12,4	11,0	19,8	17,8
Proporción de hogares que saben lo que son las centrales de riesgo como Datacrédito, CIFIN	25,5	50,6	39,9	51,0
Proporción de hogares que sabiendo lo que son las centrales de riesgo, saben que se ha dado un cambio en en el registro de la información.	15,7	19,5	21,6	18,3

Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI 2009 - 2010

Como se puede ver, el nivel de conocimiento de los productos financieros y requisitos ha aumentado de 2009 a 2010. Es así como en los municipios de ampliación la proporción de hogares que conocen la tasa que les cobran por los créditos ha crecido de 14.6% a 20.1% y de 4.5% a 5.7%, en el caso de la tasa que les reconocen por los ahorros. Con respecto al conocimiento de al menos un requisito para abrir una cuenta de ahorros o para solicitar un crédito, es notable la mejora para ambos tipos de municipios, así como la proporción de hogares que conoce al menos un producto financiero, dado que, en ambos casos, para el 2010, el 100% de los hogares manifiestan conocer.

Queda todavía un potencial importante de crecimiento en aspectos como los ajustes a productos de ahorro, a las cuentas exentas del 4*1000 o sin cuotas de manejo, al igual que los cambios en el reporte en las centrales de riesgo.

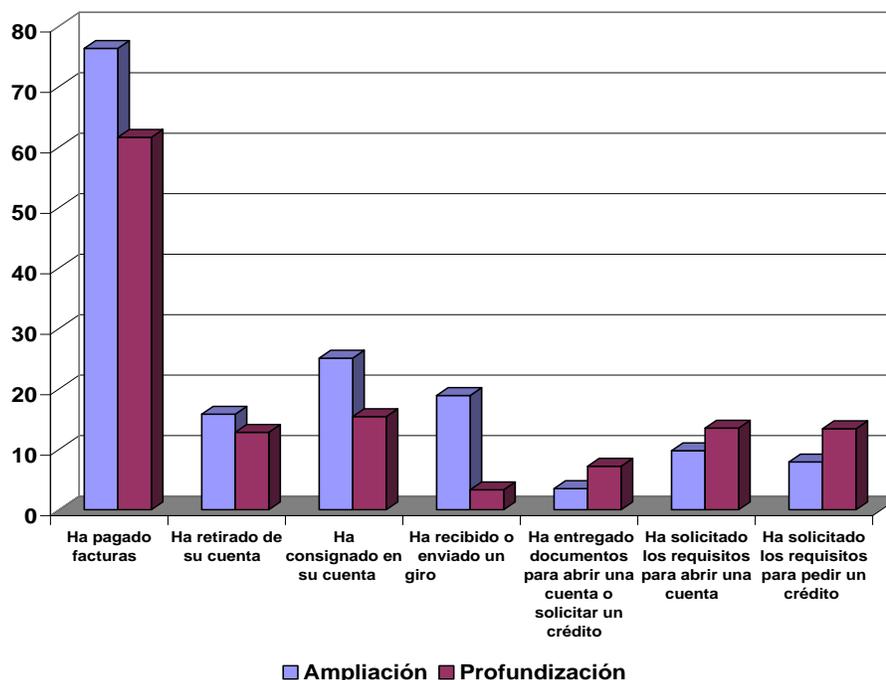
4.1.2 Conocimiento de servicios financieros por parte del microempresario

Los microempresarios tienen mayor conocimiento de los productos y servicios financieros, así como sus condiciones y requisitos, en comparación con los hogares.

En el caso de los CNB, en el 2009 un 33% de microempresarios afirmaron saber que existen y de éstos, un 86% tenían idea de servicios que prestan en los municipios de ampliación. La presencia de CNB es mucho menor en los municipios de profundización por lo tanto, en 2009, tan solo el 11.3% los conocían y de éstos, el 95% sabían para qué sirven. En el 2010, aumentó la proporción de microempresarios que saben lo que es un CNB a 70.5% en municipios de ampliación y 29% en municipios de profundización, de los cuales la gran mayoría saben los servicios que prestan.

Tras explicar al entrevistado lo que es un CNB, cerca del 80% de los microempresarios han utilizado los CNB en municipios de ampliación para pagar facturas, 60% en profundización, siendo éste el servicio más utilizado, lo que explica, en parte, que los CNB sean superavitarios en efectivo. Le sigue en importancia retirar y consignar de la cuenta y recibir o enviar dinero.

Gráfica 4.3
PROPORCIÓN DE MICROEMPRESARIOS QUE USAN CNB POR TIPO DE USO SEGÚN EL TIPO DE MUNICIPIO, 2010



te: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI 2009 - 2010

Fuen

Por otra parte, la mayoría de los microempresarios en los municipios de ampliación tienen amigos, conocidos o familiares que han utilizado los CNB y tan solo un tercio los tienen en municipios de profundización. Al igual que en los hogares, los microempresarios reciben información de los CNB, principalmente por los medios, alcanzando casi el 60% en municipios de ampliación y 33% en profundización.

Cuadro 4.4
PROPORCIÓN DE MICROEMPRESARIOS QUE TIENEN AMIGOS, FAMILIARES O CONOCIDOS QUE HAN USADO CNB, QUE HAN RECIBIDO INFORMACIÓN POR DIFERENTES MEDIOS POR TIPO DE MUNICIPIO, 2010

	Municipios de ampliación	Municipios de profundización
Proporción de microempresarios que tienen amigos, conocidos o familiares que hayan utilizado correspondientes no bancarios	71,9	32,6
Proporción de microempresarios que han recibido información de promoción o publicidad o propaganda escrita de correspondientes no bancarios	34,4	13,4
Proporción de microempresarios que han recibido información de promoción o publicidad o propaganda por medios como radio o televisión de correspondientes no bancarios	59,2	32,8

Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI 2009 - 2010

Más del 80% de los microempresarios manifiestan haber escuchado o visto información sobre entidades financieras como bancos, cooperativas con actividad financiera, compañías de financiamiento u ONG o fundación microcrediticia, al igual que saben que la entidad está en el municipio donde residen. Igualmente, la mayoría tiene amigos, conocidos o familiares que usan servicios financieros, ya sea de ahorro o crédito.

Cuadro 4.5
PROPORCIÓN DE MICROEMPRESARIOS SEGÚN VARIABLES RELACIONADAS CON CONOCER, HABER RECIBIDO INFORMACIÓN DE ENTIDADES FINANCIERAS FORMALES POR TIPO DE MUNICIPIO, 2010

	2009		2010	
	Municipios de ampliación	Municipios de profundización	Municipios de ampliación	Municipios de profundización
Microempresarios que han escuchado o visto información sobre entidades financieras como bancos, cooperativas con actividad financiera, compañías de financiamiento u ONG o fundación micro crediticia	84,1	92,4	82,8	87,2
Microempresarios que afirman que alguna de estas entidades queda cerca de su vivienda o lugar de trabajo			90*	81*
De los que saben, minutos que demoraría en llegar a la más cercana en el medio de transporte que utiliza normalmente	11,7	6,6	25,63	8,83
De los que saben, microempresarios que afirman que han entrado a esta entidad			88,7	93,9
De los que saben, microempresarios que tienen amigos, conocidos o familiares que hayan utilizado servicios de entidades financieras (ahorro, crédito, seguros, transferencias)			87,9	79,0
De los que saben, microempresarios que han recibido información de promoción, publicidad o propaganda escrita de entidades financieras			59,3	51,7
De los que saben, microempresarios que han recibido información de promoción, publicidad o propaganda por medios como radio o televisión de entidades financieras			82,4	71,3
De los que saben, microempresarios a los que los han visitado de entidades financieras			57,0	51,5

* Se estimó a partir la proporción de microempresarios que afirman saber que una entidad se encuentra en el municipio y que se encuentra acerca a su lugar de vivienda o trabajo. Se eliminó un dato contraevidente encontrado en el 2010 para municipios de ampliación.

Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI 2009 - 2010

Con respecto a su conocimiento de temas como la tasa de interés, trámites para solicitar un crédito, para abrir una cuenta de ahorros, el 4*1000, la cuota de apertura de cuentas y la información en centrales de riesgo, los resultados son los siguientes:

Cuadro 4.6
PROPORCIÓN DE MICROEMPRESARIOS SEGÚN VARIABLES RELACIONADAS CON
CONOCER PRODUCTOS FINANCIEROS TIPO DE MUNICIPIO, 2009, 2010

	2009		2010	
	Ampliación	Profundización	Ampliación	Profundización
Proporción de microempresarios que saben la tasa de interés que le cobran por sus créditos	67,2	55,6	48,1	45,03
Proporción de microempresarios que saben la tasa de interés que le pagan por sus ahorros	44,7	22,1	17,1*	23,6
Proporción de microempresarios que saben al menos un requisito para abrir una cuenta	74,5	77,9	100	100
Proporción de microempresarios que saben al menos un requisito para pedir un crédito	88,4	82,2	100	100
Proporción de microempresarios que conocen al menos un producto financiero	96,8	98,6	98,8	99,2
Proporción de microempresarios que saben lo que es el 4*1000	73,1	70,1	71,9	73,7
Proporción de microempresarios que saben lo que es el 4*1000 y saben que ha cambiado la exigencia de su cobro	17,0	15,3	15,2	13,9
Proporción de microempresarios que saben la cuota de apertura de cuentas	35,7	29,2	34,0	29,8
Proporción de microempresarios que sabiendo la cuota de apertura de cuentas y saben que cambió su exigencia	4,8	13,8	6,6	5,7
Proporción de microempresarios que saben lo que son las centrales de riesgo como Datacrédito, CIFIN	67,9	67,9	73,4	71,6
Proporción de microempresarios que sabiendo lo que son las centrales de riesgo y saben que ha cambiado su registro	26,0	27,9	28,2	31,6

* Esta proporción es un resultado de la encuesta que presenta dificultades de interpretación. Una posible situación es que la tasa de interés es tan baja que las personas dejan de interesarse en consultarla.

Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI 2009 - 2010

Como se puede ver en el anterior cuadro, el nivel de conocimiento de los productos financieros y requisitos ha aumentado en el tiempo, en especial en temas como el 4*1000 y las centrales de riesgo. Al igual que en los hogares es importante divulgar masivamente cambios en productos financieros como la exención del 4*1000 o cuentas de ahorros sin cuotas de manejo o apertura.

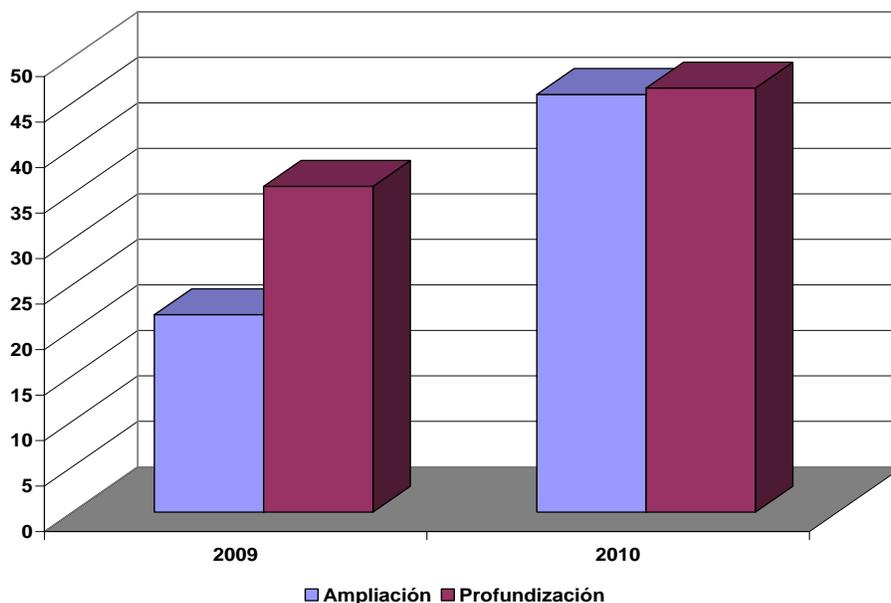
4.2 AHORRO

4.2.1 Hogares

El ahorro se abordó de dos formas: i) La primera fue preguntar a cada miembro del hogar si tenía cuenta de ahorro, CDT o cuenta corriente. Este tipo de pregunta estaba dirigida a identificar la tenencia de servicios financieros por parte de los hogares; ii) La segunda forma, que tenía la intención de profundizar en el uso efectivo de servicios financieros formales (ahorrar, tener crédito), consistió en preguntar al jefe del hogar por el uso del dinero que le sobra después de cubrir los gastos básicos y en caso de guardar el dinero en efectivo (que se asimila como ahorro), se preguntó en dónde se guarda. De tal forma se puede identificar a aquellos que lo guardan en entidades financieras o a los que realizan ahorro formal.

En la primera forma de abordar el ahorro, la proporción de hogares que tienen al menos un producto de ahorro formal ha aumentado en forma importante de 2009 al 2010, en los municipios de ampliación, pasando de un 20% de los hogares a 45%, mientras que en los de profundización el crecimiento ha sido más moderado pasando de 34% a 45%. La tendencia, en este resultado y en muchos que se presentan a continuación, es que la brecha que existía en el uso de servicios financieros entre municipios de ampliación y de profundización en 2007, tiende a cerrarse en 2010.

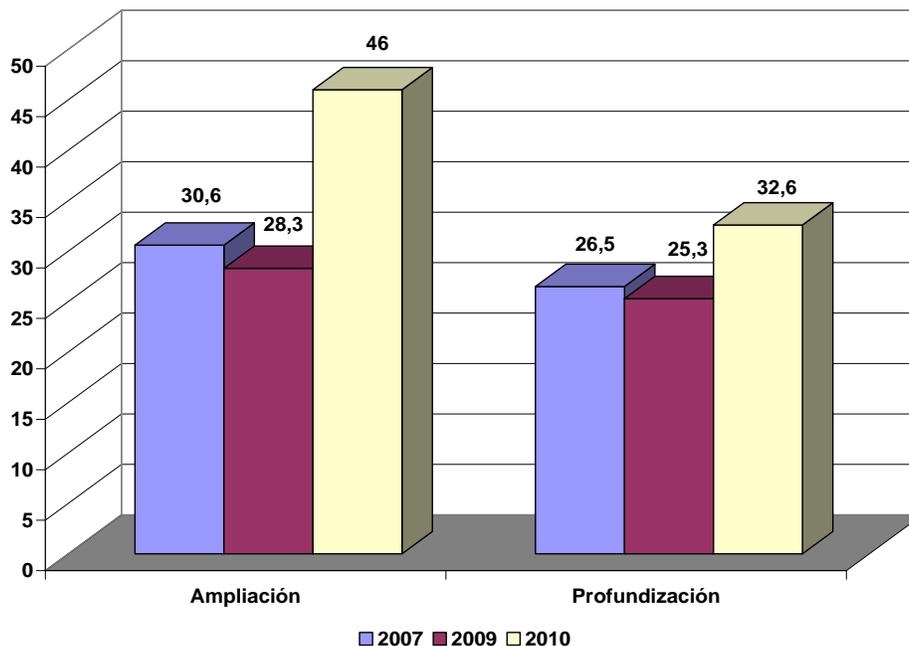
Gráfica 4.4
PROPORCIÓN DE HOGARES EN DONDE AL MENOS UNA PERSONA CUENTA CON CUENTA DE AHORROS, CORRIENTE O CDT, POR TIPO DE MUNICIPIO 2009, 2010.



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI 2009, 2010

En la segunda forma de abordar el ahorro, se encontró que la proporción de hogares que ahorraron (guardan dinero en efectivo después de cubrir los gastos básicos) aumentó en forma importante, en especial en los municipios de ampliación en donde entre 2009 y 2010 creció un 62%, mientras que en los municipios de profundización, aumentó un 29%.

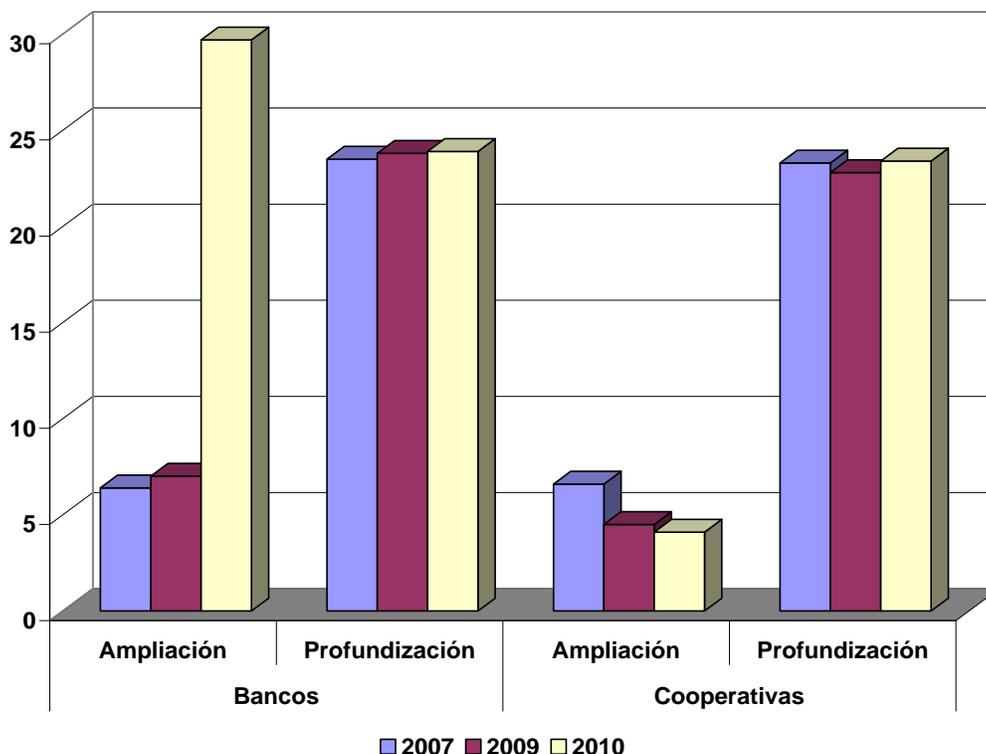
Gráfica 4.5
PROPORCIÓN DE HOGARES QUE AHORRAN O GUARDAN DINERO EN EFECTIVO
2007, 2009, 2010.



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI 2009, 2010

De éstos, la proporción de hogares que ahorra formalmente en bancos o CFC pasó de 5% en 2007 a 30% en 2010 en municipios de ampliación alcanzando los mismos niveles de los municipios de profundización. En el caso de las cooperativas, la proporción de hogares que ahorra en estas entidades se mantuvo por debajo de niveles del 6% en los municipios de ampliación y en niveles del 23% en los de profundización. Una posible explicación del aumento de ahorro en bancos en municipios de ampliación, es la bancarización de las madres titulares del Programa Familias en Acción.

Gráfica 4.6
DE LOS QUE AHORRAN, PROPORCIÓN DE HOGARES QUE LO HACEN EN ENTIDADES FINANCIERAS
2007, 2009, 2010.



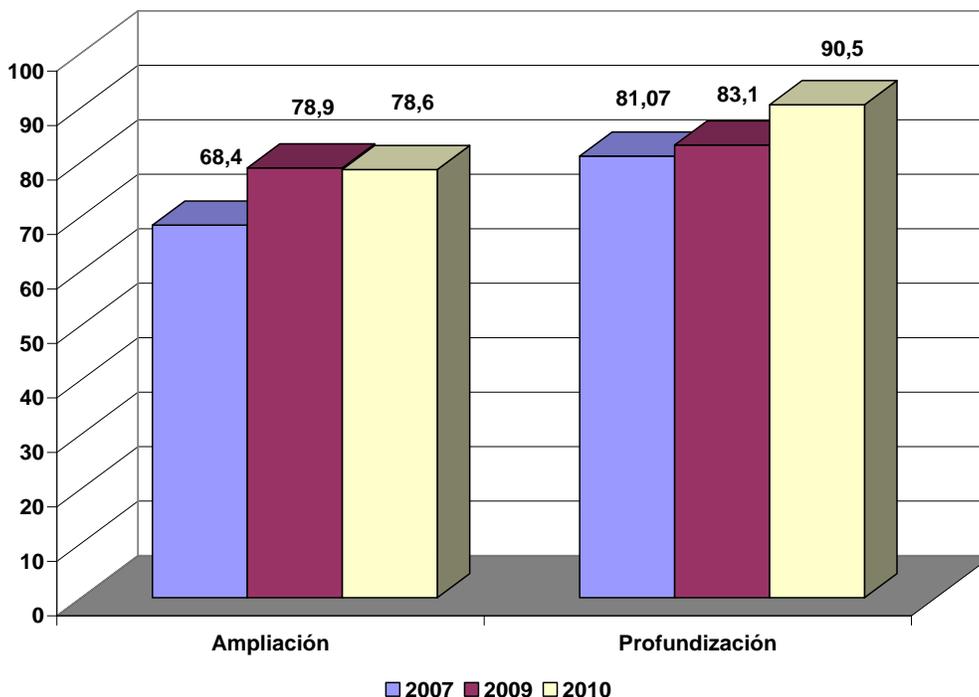
Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI 2009, 2010

F

Un efecto esperado de la expansión de la oferta de servicios financieros por parte de PIBO, es que así no se utilicen los servicios financieros, al menos se tenga conocimiento de su existencia. En esta medida a los hogares que no ahorraron en forma líquida a pesar de reportar dinero de sobra tras cubrir sus gastos básicos, se les preguntó (i) si conocían entidades financieras como bancos, cooperativas o CFC en donde podrían guardar su dinero, y (ii) si les interesaba y fue así como adelantaron algún trámite para hacerlo.

Los resultados que se presentan a continuación muestran un avance importante en el conocimiento e interés en ahorrar formalmente entre 2007 y 2010. Como se puede ver, la proporción de hogares que, aunque no ahorran formalmente afirman conocer que pueden hacerlo, ha crecido alrededor de 10 puntos porcentuales, tanto en municipios de ampliación como de profundización, alcanzando, en los municipios de ampliación una proporción del 80% y en los de profundización, de 90%.

Gráfica 4.7
PROPORCIÓN DE HOGARES QUE NO AHORRAN FORMALMENTE PERO CONOCEN QUE PUEDEN HACERLO POR TIPO DE MUNICIPIO 2007, 2009,2010



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009

Aunque los hogares conozcan que pueden ahorrar en entidades financieras, una proporción no mayor al 25% en el 2007, el 35% en el 2009 y el 41.4% en el 2010, les interesa hacerlo. De estos, en el mejor de los casos, un 30% avanza a hacer alguna averiguación o trámite para ahorrar en instituciones financieras.

Cuadro 4.7
PROPORCIÓN DE HOGARES QUE NO AHORRAN FORMALMENTE PERO LES INTERESA HECHICERON EL TRÁMITE 2007, 2009 Y 2010

Interesa	Ampliación	Profundización
2007	21,14	25,19
2009	35,1	26,6
2010	41,4	35



Hizo trámite	Ampliación	Profundización
2007	7,9	20,16
2009	8,6	7,9
2010	19,4	28,5

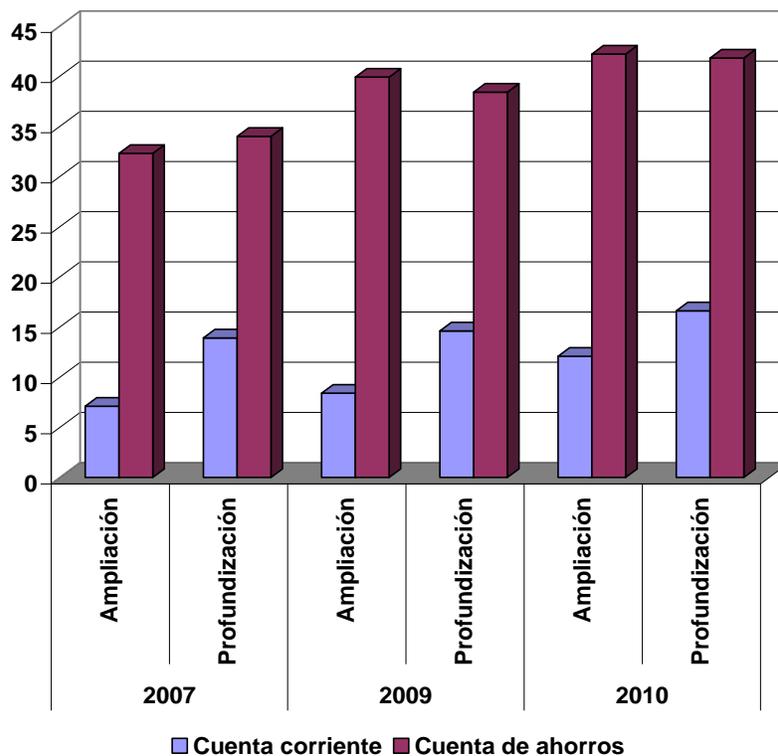
Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009

4.2.2 Microempresarios

Al igual que en el caso de los hogares se preguntó a los microempresarios si tenían cuenta de ahorros, corriente o CDT y por otra parte se preguntó, si del dinero que queda después de cubrir los gastos básicos se guarda algo en efectivo y dónde se guarda.

Como se puede ver en la siguiente gráfica, el uso de cuentas de ahorro es mucho mayor que el de cuentas corrientes, y se tiene un crecimiento entre el 2007 y el 2010 en las cuentas de ahorro de 10 puntos porcentuales. En este caso también se ha disminuido la brecha entre los municipios de ampliación y de profundización, especialmente en la tenencia de cuentas de ahorro.

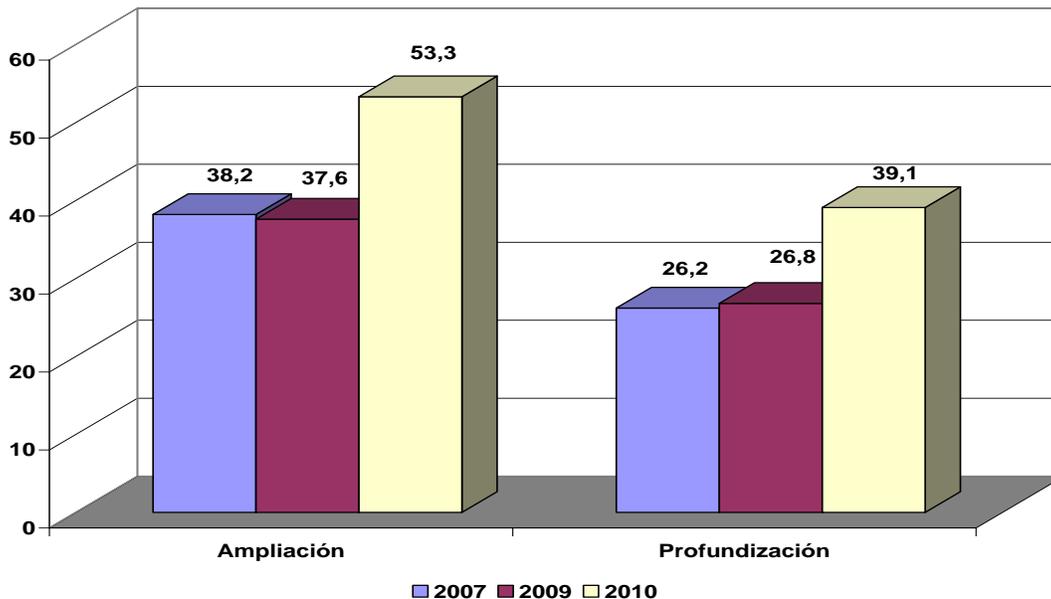
Gráfica 4.8
PROPORCIÓN DE MICROEMPRESAS QUE CUENTAN CON CUENTA CORRIENTE O CUENTA DE AHORROS POR TIPO DE MUNICIPIO 2007, 2009, 2010



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009, 2010

Al indagar por el ahorro, se tiene, en 2010, que un 53% de los microempresarios de municipios de ampliación guardan dinero en efectivo, cifra que es 15 puntos porcentuales superior a la misma del 2007 y 14 puntos superior a la cifra en los municipios de profundización, en donde los microempresarios cuentan con mayores ahorros no líquidos.

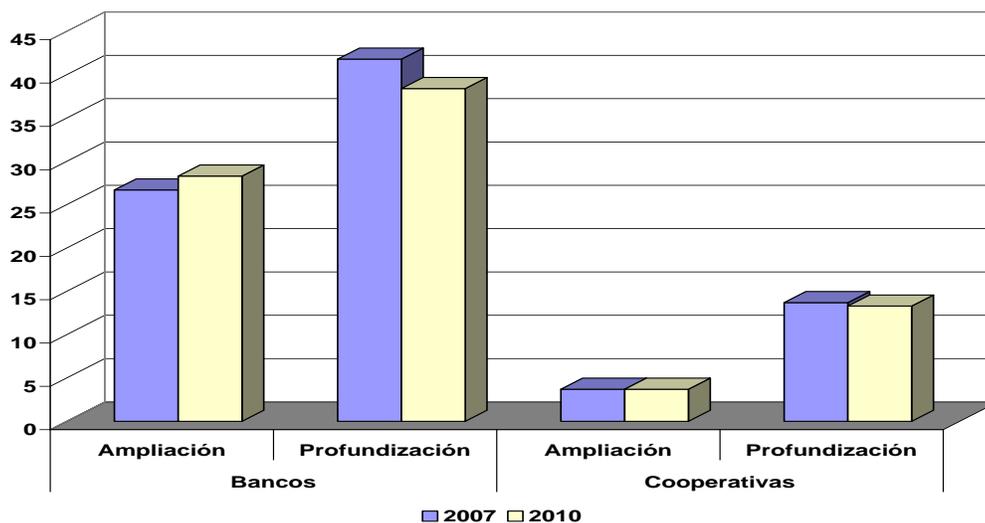
Gráfica 4.9
PROPORCIÓN DE MICROEMPRESAS QUE AHORRAN POR TIPO DE MUNICIPIO
2007, 2009,2010



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009, 2010

El ahorro formal en instituciones financieras es mayor en municipios de profundización frente a los de ampliación y el crecimiento entre el 2007 y el 2010 se dio solamente en los municipios de ampliación en el caso de ahorro en bancos. En los municipios de profundización, casi un 40% de los que ahorran en efectivo lo hacen en bancos y 12% en cooperativas, mientras que en los de ampliación, la proporción es del 27% en bancos y 3% en cooperativas.

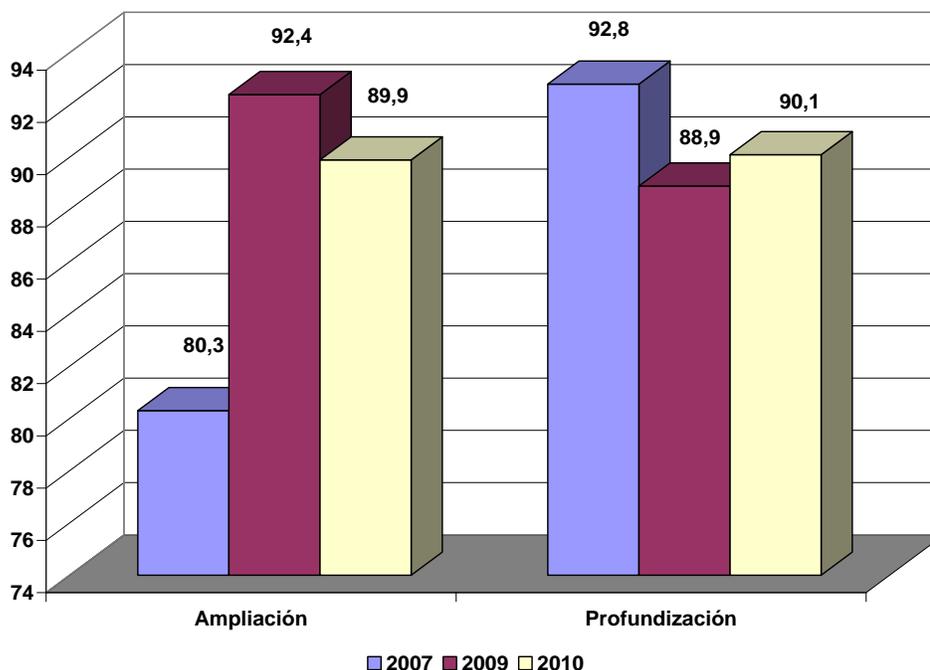
Gráfica 4.10
DEL TOTAL DE MICROEMPRESAS QUE AHORRAN, PROPORCIÓN QUE AHORRAN FORMALMENTE POR TIPO DE MUNICIPIO 2007 Y 2010



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009, 2010

Los que no guardan en efectivo, que son la mayoría de microempresarios, en especial en municipios de profundización, conocen que lo pueden hacer en instituciones financieras, en este caso la brecha que existía entre municipios de ampliación y profundización se ha cerrado y una proporción muy similar de microempresarios dicen tener este conocimiento.

Gráfica 4.11
PROPORCIÓN DE MICROEMPRESAS QUE NO AHORRAN EN EFECTIVO PERO CONOCEN QUE PUEDEN AHORRAR EN INSTITUCIONES FINANCIERAS POR TIPO DE MUNICIPIO 2007,2010



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009, 2010

De conocer a estar interesado hay una diferencia importante, dado que tanto en municipios de ampliación como de profundización, se pasa de un 90% que conoce a un 33% que le interesa; de esos, un tercio hizo alguna averiguación o trámite.

Cuadro 4.8
PROPORCIÓN DE HOGARES QUE NO AHORRAN FORMALMENTE PERO LES INTERESA Y QUE HICIERON EL TRÁMITE 2007, 2009 Y 2010

Interesa	Ampliación	Profundización
2007	31,7	36,4
2009	38,4	28,3
2010	39,9	32,6



Hizo trámite	Ampliación	Profundización
2007	37,8	13,6
2009	47,4	18,7
2010	36,3	36,1

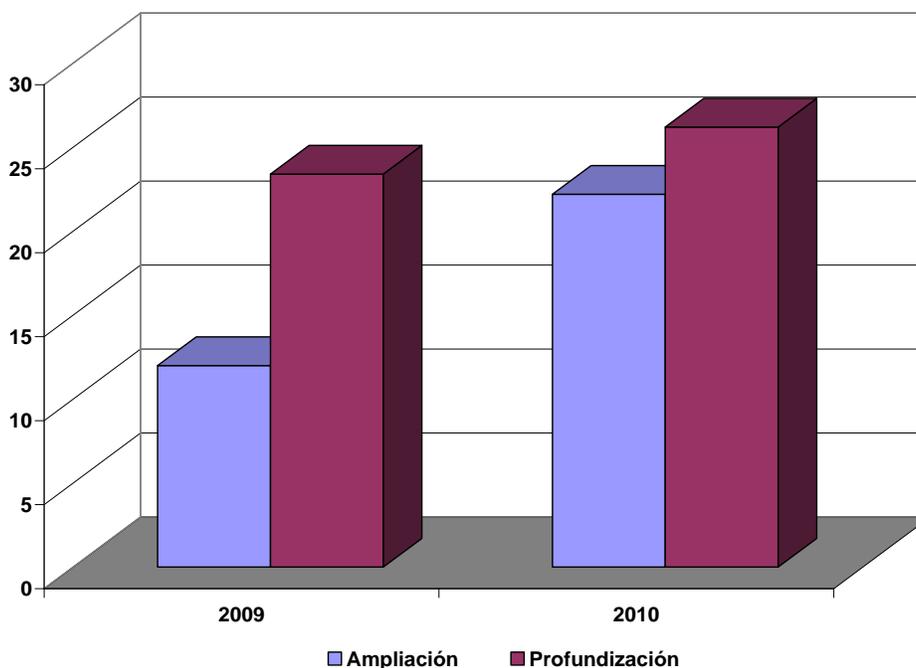
Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009.

4.3 CRÉDITO

4.3.1 Hogares

Se preguntó a cada miembro del hogar si tenía crédito financiero formal con bancos, CFC, ONG o cooperativa. Al igual que en el caso del uso de productos de ahorro, en este tema, el uso de productos de crédito aumentó mucho más en los municipios de ampliación, de un 12% a un 21%, frente al aumento en los municipios de profundización, de 23% a 26%. En el 2009 la brecha que existía entre los municipios de ampliación y profundización era de 25 puntos porcentuales y en el 2010 es de cinco puntos.

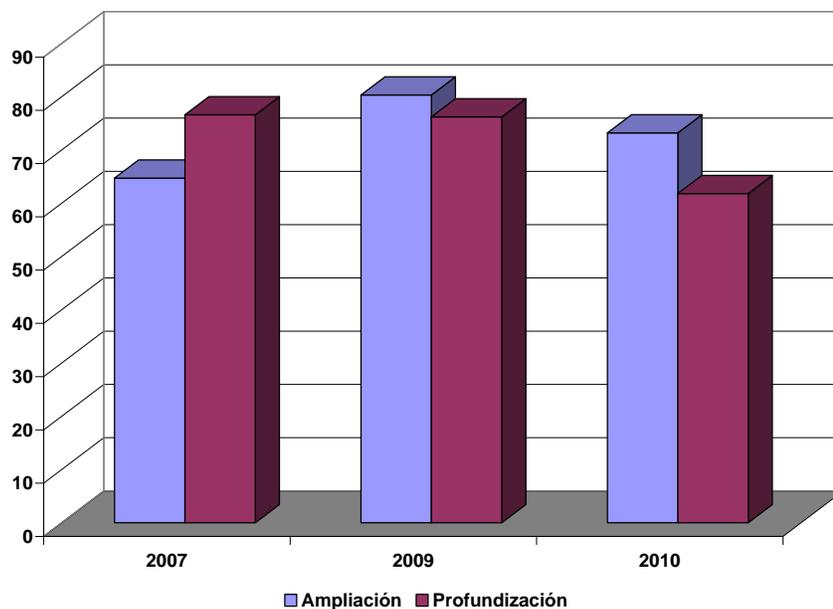
Gráfica 4.12
PROPORCIÓN DE HOGARES EN DONDE AL MENOS UNA PERSONA DEL HOGAR TUVO CRÉDITO CON INSTITUCIONES FINANCIERAS EN 2007, 2009, 2010



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009., 2010

Por otra parte, se preguntó al jefe del hogar por los créditos que tomó en 2007, en 2009 y en 2010. Del total, entre un 60% y un 75% tuvieron crédito en cada uno de estos años. Este crédito incluye todo tipo de deudas, como las que se puedan tener con el tendero, establecimiento de comercio, proveedor, prestamista, casas de empeño, fondos de empleados y establecimientos financieros formales (bancos, CFC, cooperativas con actividad financiera u ONG microcrediticias).

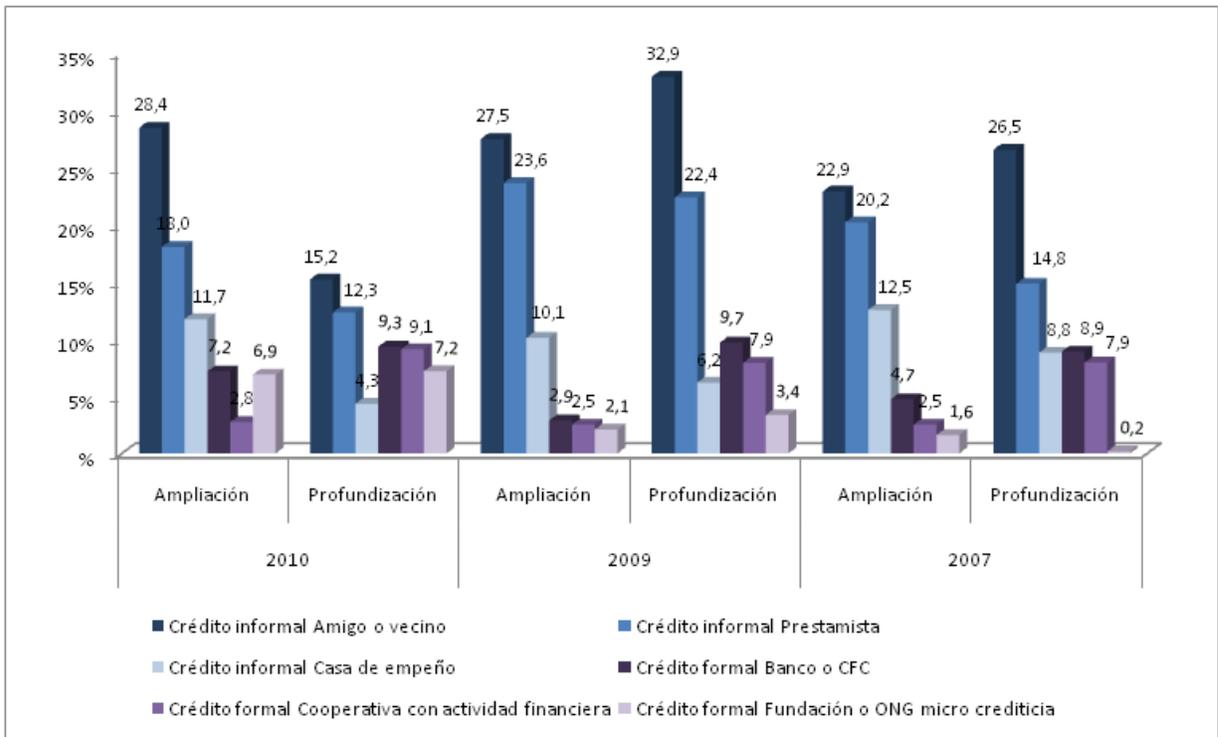
Gráfica 4.13
PROPORCIÓN DE JEFES DE HOGAR CON CUALQUIER TIPO DE CRÉDITO EN 2007, 2009, 2010 POR TIPO DE MUNICIPIO



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009.

De los que tomaron crédito, la principal fuente de financiación es el tendero y le siguen fuentes como los amigos, vecinos, familiares y el prestamista. Este patrón se repite durante los diferentes años evaluados sin cambios importantes. En la línea de base se consultaron las razones para no utilizar crédito formal y las respuestas se concentraron en los trámites, las demoras para el desembolso y desconfianza en el sistema bancario, lo que se repitió, en su momento en los ejercicios cualitativos realizados.

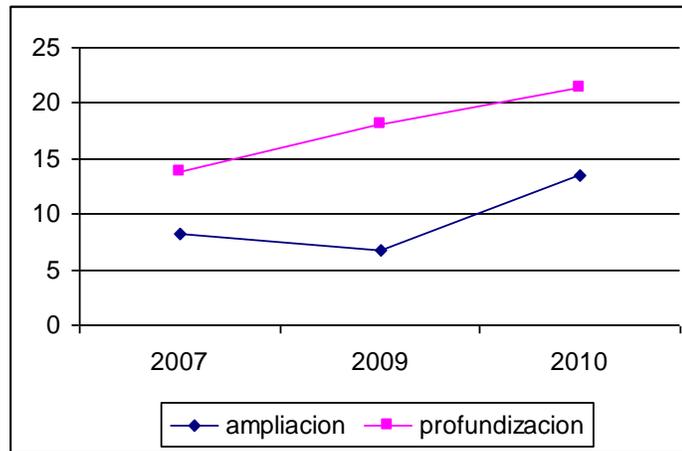
Gráfica 4.14
PROPORCIÓN DE HOGARES QUE TOMARON CRÉDITO 2007, 2009 Y 2010, POR TIPO DE FUENTE Y MUNICIPIO



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009.

Con respecto al uso de las fuentes formales de crédito por parte de los jefes de hogar, se puede ver un aumento importante en el tiempo, en especial en los municipios de ampliación, pasando de niveles inferiores al 6% en el 2007 a 16% en el 2010 y en los municipios de profundización de 10% a 16%. Así como se ha presentado en otros resultados, en este caso, la brecha entre municipios de ampliación y profundización se ha cerrado. Siempre se debe tener en mente que la información de 2007 se recogió en la encuesta de 2009 de manera retrospectiva, por lo que puede tener sesgos de recordación.

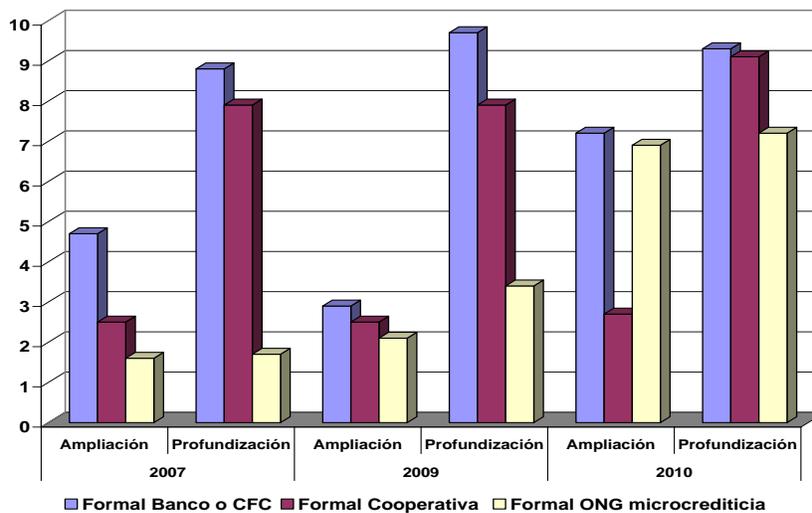
Gráfica 4.15
PROPORCIÓN DE HOGARES QUE TOMARON CRÉDITO FORMAL 2007, 2009 Y 2010, TIPO DE MUNICIPIO



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009.

Los bancos y CF son las entidades más utilizadas para tomar un crédito formal, sin embargo, las ONG han tomado una fuerza importante, en especial en los municipios de ampliación y las cooperativas han aumentado su participación en los de profundización.

Gráfica 4.16
PROPORCIÓN DE HOGARES QUE TOMARON CRÉDITO FORMAL POR TIPO DE ENTIDAD 2007, 2009 Y 2010, SEGÚN TIPO DE MUNICIPIO



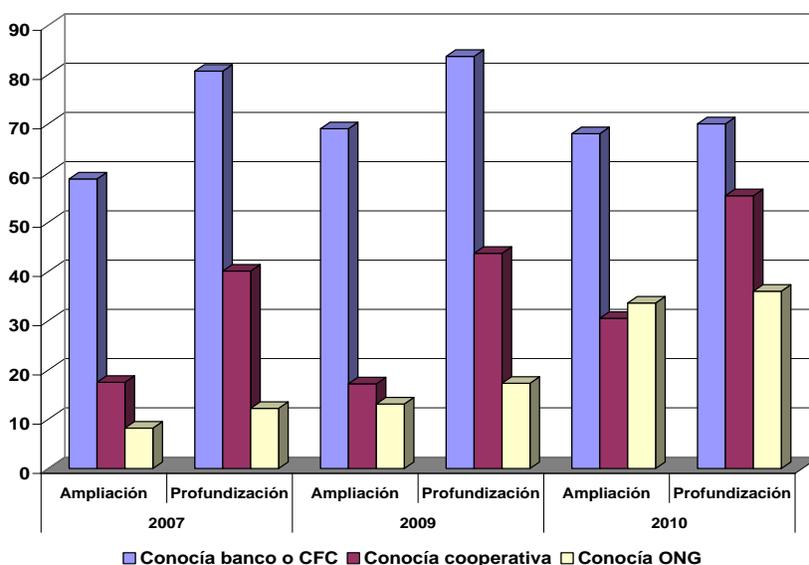
Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009, 2010

Al igual que en el caso del ahorro, las variables de impacto sobre las cuales se hace la presente evaluación no son solamente las de uso de los servicios financieros de crédito, sino también las de conocimiento de la existencia del servicio financiero de crédito de entidades financieras formales y su disposición en solicitar crédito formal. Por lo tanto, a los hogares que no tenían crédito formal en bancos o CF o con cooperativas con actividad financiera o

con ONG microcrediticias se les indagó si conocían alguna de estas entidades en donde podrían pedir prestado y adicionalmente se preguntó si les interesaba y si avanzaron a realizar el trámite para acceder a crédito.

Como se puede ver en la siguiente gráfica, la proporción de hogares que conocen entidades financieras formales para acceder a crédito ha crecido, en especial en los municipios de ampliación. Por otra parte, tanto en los de ampliación como en profundización, se tiene un mayor crecimiento de hogares que conocen las ONG microcrediticias, seguidas por cooperativas con actividad financiera.

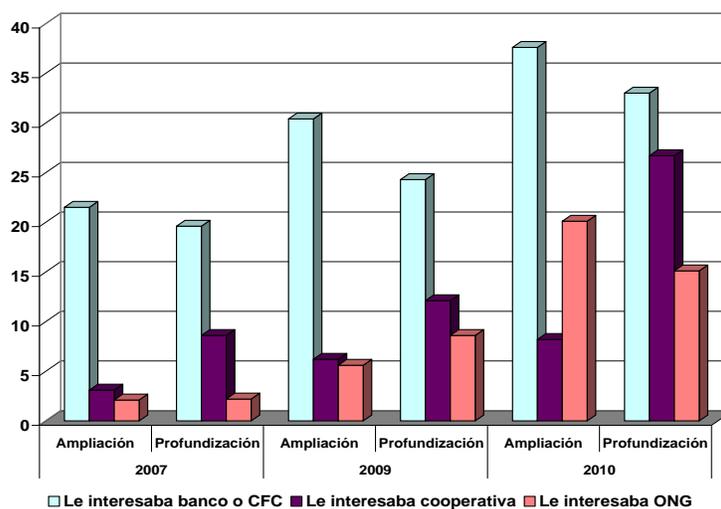
Gráfica 4.17
DE LOS QUE NO TIENEN CRÉDITO, PROPORCIÓN DE HOGARES QUE CONOCEN QUE ENTIDADES FINANCIERAS FORMALES LE PUEDEN PRESTAR DINERO 2007, 2009 Y 2010, POR TIPO DE MUNICIPIO



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009, 2010

El estar interesado es también una variable de acceso a servicios financieros; ésta, al igual que el uso y el conocimiento, ha crecido en el tiempo. Como se evidencia en la siguiente gráfica, en todos los casos, se ve un crecimiento en los hogares que tendrían interés en solicitar un crédito por tipo de entidad, tanto en municipios de ampliación como de profundización. Los mayores crecimientos se tienen en el caso de ONG y cooperativas.

Gráfica 4.18
DE LOS QUE NO TIENEN CRÉDITO, PROPORCIÓN DE HOGARES QUE LES INTERESA TOMAR CRÉDITO CON ENTIDADES FINANCIERAS FORMALES EN 2007, 2009 Y 2010, POR TIPO DE MUNICIPIO



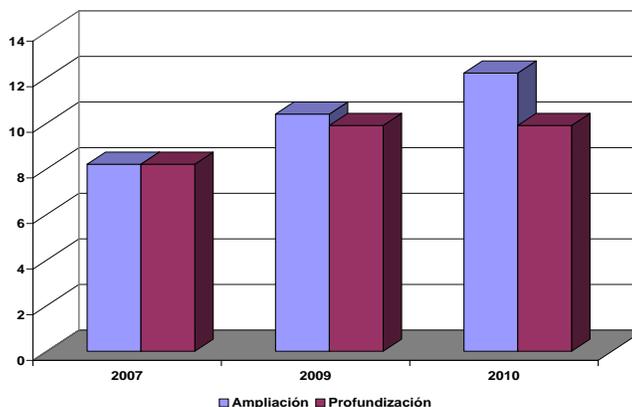
Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009, 2010

Es muy importante encontrar que el uso del crédito formal ha aumentado y se ha cerrado la brecha entre municipios de ampliación y profundización, teniendo en cuenta que ambos tipos de municipios tenían igual interés en obtener crédito.

4.3.2 Microempresarios

Inicialmente se indagó por la tenencia de tarjetas de crédito por parte de los microempresarios, encontrando que, de 2007 a 2010, la proporción de microempresarios con este producto de crédito ha aumentado de un 8% a un 12% en municipios de ampliación y de un 8% a casi un 10% en los de profundización.

Gráfica 4.19
PROPORCIÓN DE MICROEMPRESARIOS CON TARJETA DE CRÉDITO EN 2007, 2009 Y 2010, POR TIPO DE MUNICIPIO

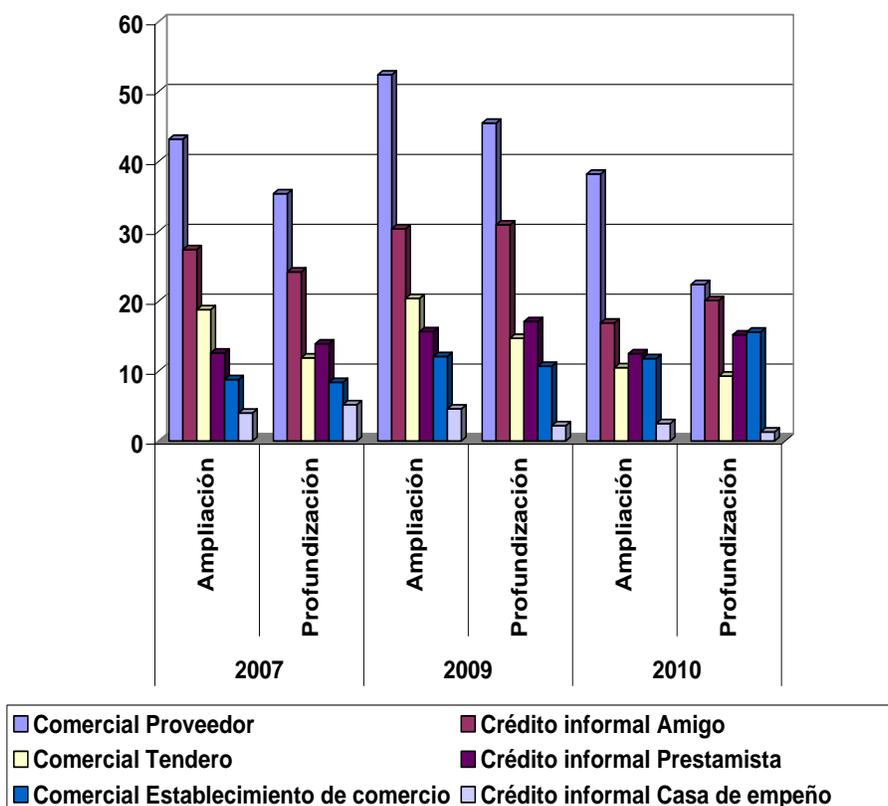


Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009, 2010

Por otra parte, se le preguntó al dueño de la microempresa por los créditos que tomó en 2007, 2009 y 2010. La proporción de microempresarios con crédito (de cualquier tipo) aumentó de un 50% en 2007 a 56% en 2009 a un 76% en 2010, sin mayores diferencias entre tipo de municipios. Los datos presentados a continuación se refieren a la fuente del crédito utilizada.

El patrón de crédito con el proveedor, amigos, familiares, vecinos y prestamistas es muy similar en el tiempo, siendo importante mencionar que el principal acreedor de los microempresarios es su proveedor, seguido por los amigos, vecinos y familiares.

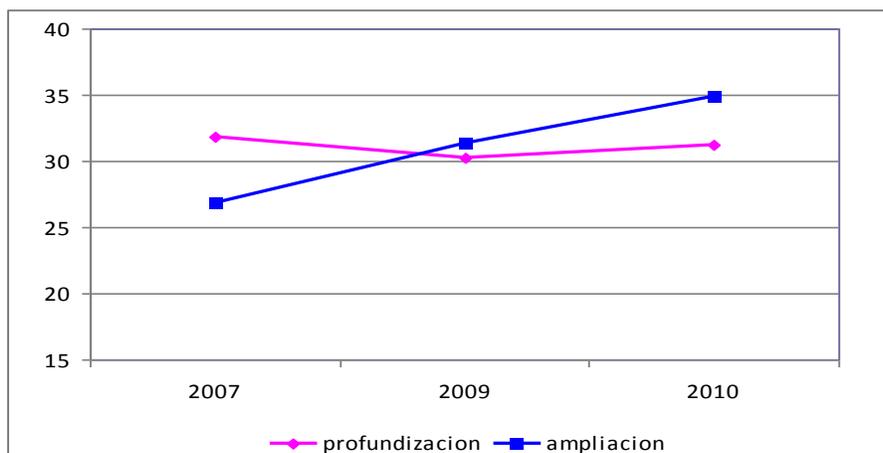
Gráfica 4.20
PROPORCIÓN DE MICROEMPRESARIOS CON CRÉDITO INFORMAL Y COMERCIAL EN 2007, 2009 Y 2010, POR TIPO DE MUNICIPIO



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009, 2010

Por otra parte, el uso de crédito formal por parte de los microempresarios creció en forma importante en los municipios de ampliación en comparación con los de profundización, cerrando la brecha que existía en el 2007.

Gráfica 4.21
PROPORCIÓN DE MICROEMPRESARIOS CON CRÉDITO FORMAL EN 2007, 2009 Y 2010,
POR TIPO DE MUNICIPIO



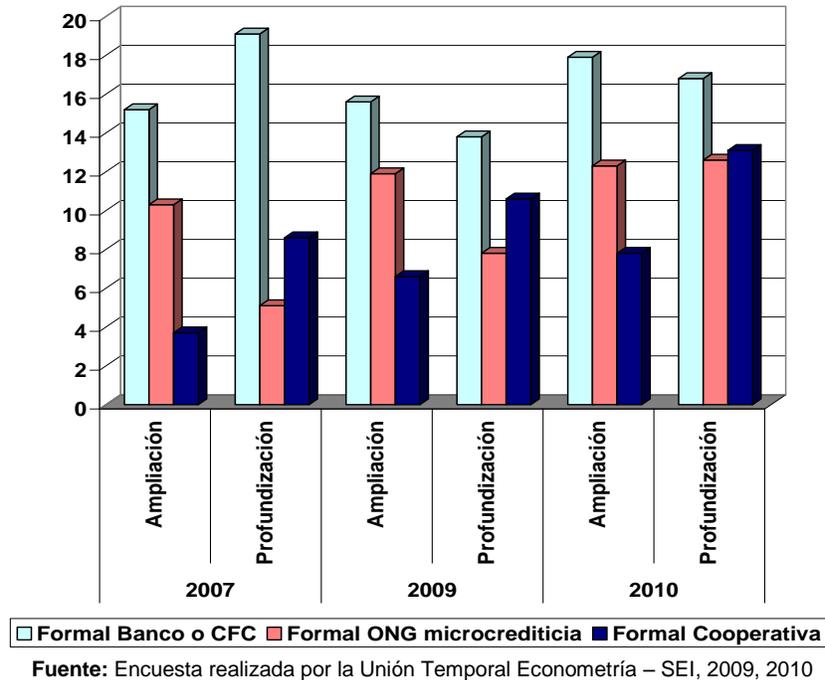
Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009, 2010

El mayor proveedor de crédito formal para los microempresarios son los bancos y CF²⁹. La dinámica de los otros tipos de entidades es la siguiente: En 2007 y 2009, las cooperativas con actividad financiera fueron de mayor importancia relativa en los municipios de ampliación en comparación con los de profundización, y las ONG de mayor importancia en los municipios de profundización. En cambio, en 2010, las cooperativas y las ONG fueron igualmente importantes para los microempresarios de los municipios de profundización.

A través de los años analizados se puede ver un crecimiento en el uso del crédito formal, en especial en los municipios de ampliación, siendo mayor el crecimiento de las ONG. Se debe señalar que en los municipios de profundización, mientras creció el uso de crédito de ONG y cooperativas, bajó relativamente el uso del crédito en bancos o CF.

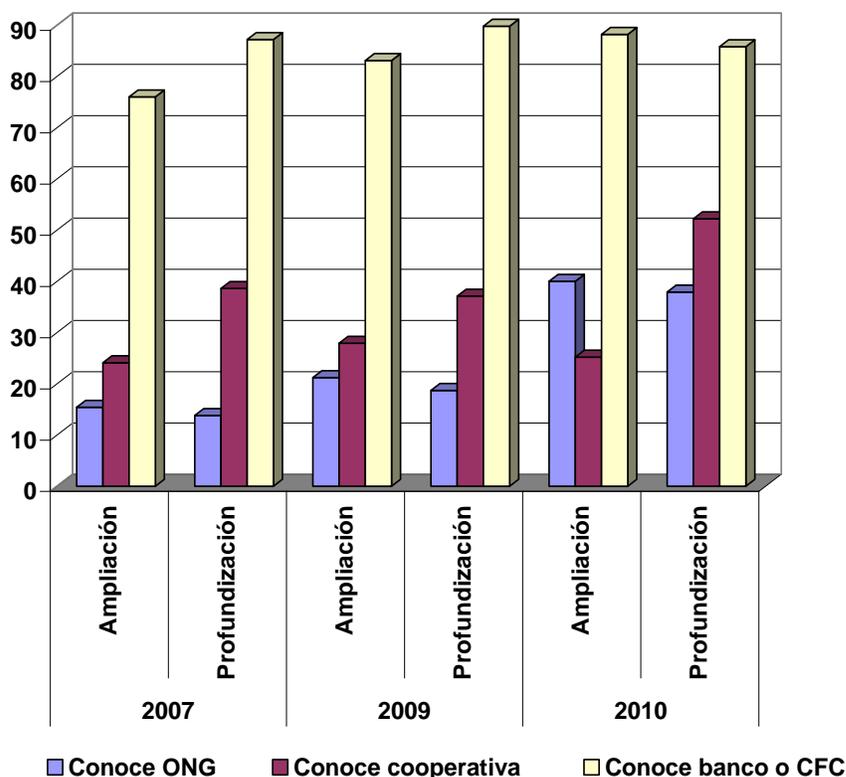
²⁹Es importante aclarar que se preguntaron como una sola opción.

Gráfica 4.22
PROPORCIÓN DE MICROEMPRESARIOS CON CRÉDITO FORMAL SEGÚN TIPO DE FUENTE
EN 2007, 2009 Y 2010, POR TIPO DE MUNICIPIO



Al igual que a los hogares, a los microempresarios que no tenían crédito institucional formal (bancos o CFC, cooperativas con actividad financiero u ONG microcrediticia) se les indagó por conocimiento e interés de tener crédito formal. En la siguiente gráfica se puede ver la evolución en la proporción de microempresarios que aunque no tomaron crédito formal, conocen que lo pueden tener en diferentes tipos de entidades financieras formales. Como se puede ver las instituciones más conocidas son los bancos, aunque en el tiempo, el conocimiento de las ONG microcrediticias y cooperativas ha aumentado, en especial las ONG en los municipios de ampliación.

Gráfica 4.23
DE LOS QUE NO TIENEN CRÉDITO, PROPORCIÓN DE MICROEMPRESARIOS QUE CONOCEN ENTIDADES FINANCIERAS SEGÚN TIPO DE ENTIDAD EN 2007, 2009 Y 2010 POR TIPO DE MUNICIPIO

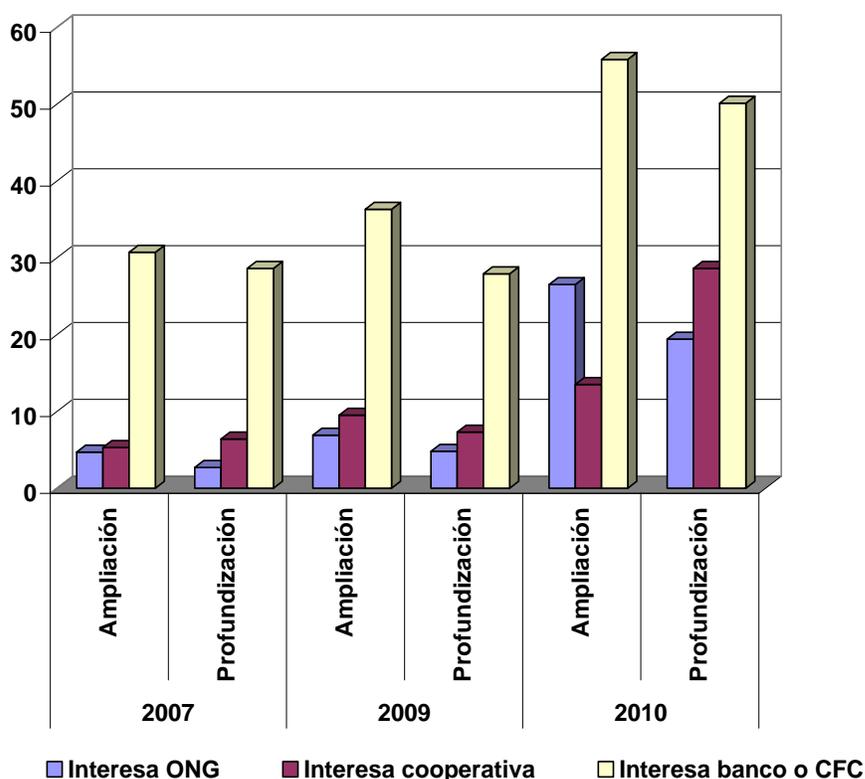


Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009, 2010

El interés en tener crédito con entidades financieras formales también ha crecido en el tiempo. Al igual que en los hogares, es muy significativo que en 2007 la proporción de microempresarios con interés en tomar crédito con bancos era similar en los municipios de ampliación y profundización y dado los resultados de uso, este interés se ha ido satisfaciendo.

Aunque el mayor interés sigue siendo en bancos o CF, más microempresarios se han inclinado por entidades como ONG en municipios de ampliación y por cooperativas en municipios de profundización.

Gráfica 4.24
DE LOS QUE NO TIENEN CRÉDITO, PROPORCIÓN DE MICROEMPRESARIOS QUE LES INTERESA TENER CRÉDITO CON ENTIDADES FINANCIERAS SEGÚN TIPO DE ENTIDAD EN 2007, 2009 Y 2010 POR TIPO DE MUNICIPIO



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009, 2010

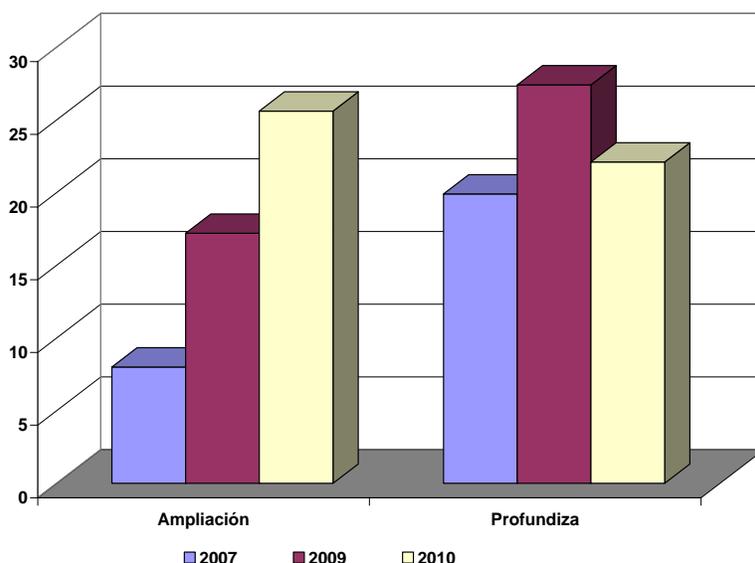
4.4 TRANSFERENCIAS Y PAGOS EN EL 2007 Y 2009

4.4.1 Hogares

Del total de hogares en municipios, tanto de ampliación como en profundización, alrededor de un 45% afirman haber enviado o recibido dinero de otro municipio alguna vez.

Los que enviaron o recibieron dinero lo hicieron principalmente por giro por correo. Como se puede ver en los datos de la gráfica siguiente, en el mejor de los casos, un 25% de los hogares utilizan intermediarios financieros formales para enviar o recibir dinero.

Gráfica 4.25
DE LOS QUE HAN ENVIADO O RECIBIDO DINERO, PROPORCIÓN DE HOGARES QUE LO HICIERON POR INTERMEDIO DEL SISTEMA FINANCIERO POR TIPO DE MUNICIPIO EN 2007, 2009 Y 2010

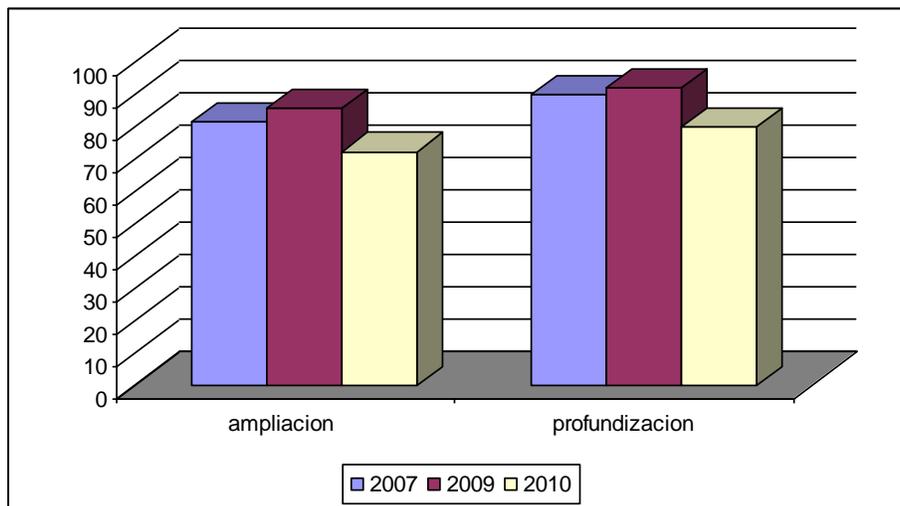


Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009,2010

Al indagar por el conocimiento de los medios disponibles para enviar o recibir dinero a los hogares que afirman no haber recibido ni enviado dinero (alrededor del 55% sin importar el tipo de municipio), se encuentra que en el 2009, alrededor de la mitad conocían medios para poder enviar o recibir dinero, proporción que en el 2010 subió a 65%. De estos mismos hogares, entre un 12% y un 18% relacionan este servicio con un intermediario financiero.

En el caso de pagos de servicios públicos, impuestos y otras obligaciones (seguro de salud, educación, otros pagos), se tiene que la proporción de hogares que han pagado alguna de estas obligaciones por intermedio del sistema financiero asciende a más del 70%.

Gráfica 4.26
PROPORCIÓN DE HOGARES QUE REALIZARON ALGÚN PAGO DE OBLIGACIÓN POR INTERMEDIO DEL SISTEMA FINANCIERO POR TIPO DE MUNICIPIO EN 2007, 2009 Y 2010

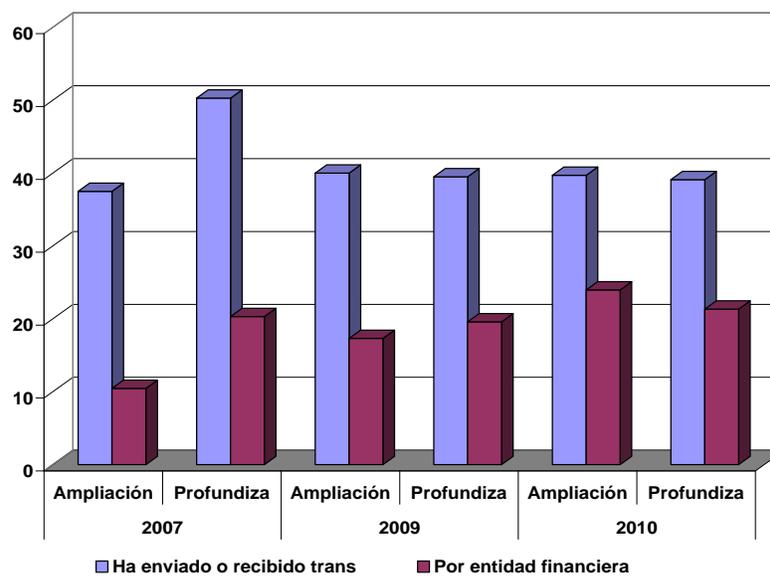


Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009,2010

4.3.2 Microempresarios

En el caso de los microempresarios, alrededor de un 40% ha recibido o enviado dinero desde su municipio, sin embargo el canal utilizado no ha sido principalmente un intermediario financiero formal. En el mejor de los casos, un 25% lo ha hecho por este medio, con una tendencia creciente entre el 2007 y el 2010.

Gráfica 4.27
PROPORCIÓN DE MICROEMPRESARIOS QUE RECIBIERON O ENVIARON DINERO Y PROPORCIÓN QUE LO HICIERON POR INTERMEDIO DEL SISTEMA FINANCIERO POR TIPO DE MUNICIPIO EN 2007, 2009 Y 2010

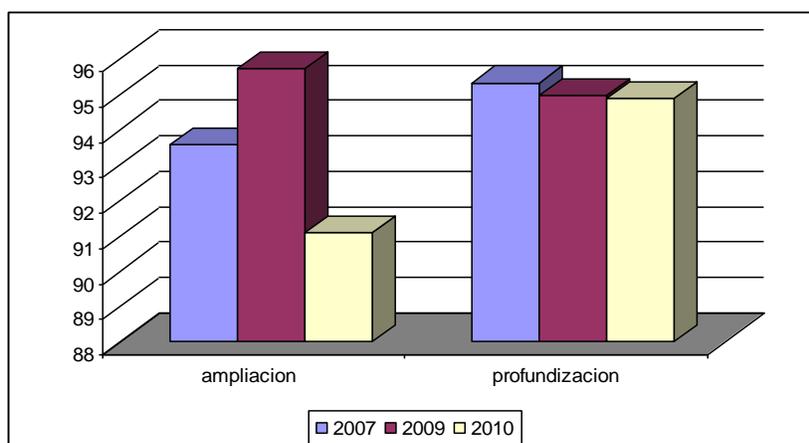


Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009,2010

Con respecto al conocimiento del servicio financiero de transferencias de los microempresarios que nunca han realizado transferencias para el desarrollo de su negocio, alrededor del 90% de los microempresarios conocen que el servicio existe, de éstos, la mitad saben que este servicio es prestado por intermediarios financieros, lo que deja aún espacios de crecimiento importante.

En el caso de pagos de obligaciones, alrededor del 95% de los microempresarios han pagado alguna de sus obligaciones por medio de un intermediario financiero. Con respecto a los municipios de ampliación, la proporción ha fluctuado entre el 91% y el 95%.

Gráfica 4.28
PROPORCIÓN DE MICROEMPRESARIOS QUE REALIZARON ALGÚN PAGO DE OBLIGACIÓN POR INTERMEDIO DEL SISTEMA FINANCIERO POR TIPO DE MUNICIPIO EN 2007,2009, 2010



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009,2010

4.5 SEGUROS

En la encuesta se incluyeron preguntas sobre seguros dado que hace parte de los servicios financieros, aunque el PIBO no ha ejecutado acciones que afecten el acceso de hogares y microempresas a los mismos. La información presentada a continuación es útil en la medida que se tome como línea de base de las intervenciones que en el futuro se hagan del tema. Por lo tanto, se presenta en esta sección como una descripción de acceso general a seguros, pero no se realizarán estimaciones de impacto de este servicio.

4.5.1 Hogares

El tema de seguros se abordó preguntando al jefe del hogar si él o ella o algún miembro de su hogar tienen conocimiento de lo que es un seguro, encontrando que el 76.6% de hogares de municipios de ampliación y un 84.3% de hogares de municipios de profundización dicen saber lo que es un seguro. De éstos, un 22% en municipios de ampliación y 31% en municipios de profundización, lo han tenido alguna vez.

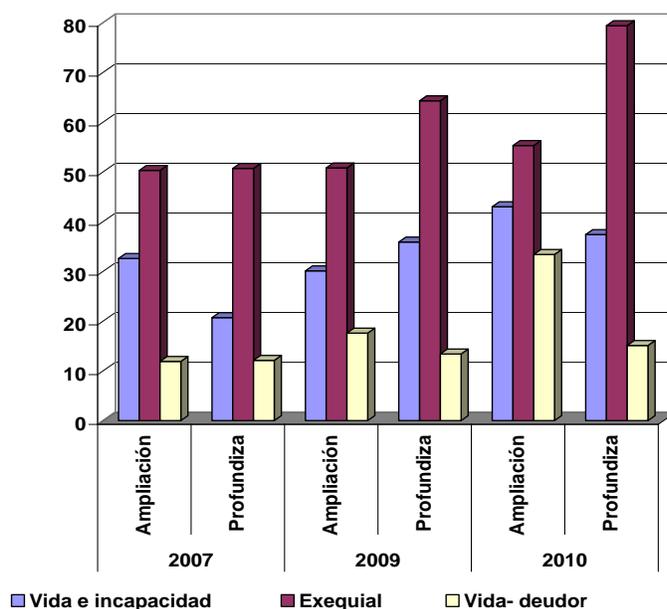
Cuadro 4.9
PROPORCIÓN DE HOGARES QUE SABEN LO QUE ES UN SEGURO, DE ESTOS LO HAN TENIDO ALGUNA VEZ

	2009		2010	
	Ampliación	Profundiza	Ampliación	Profundiza
Sabe lo que es un seguro	73,6	84,6	76,6	84,3
Lo ha tenido alguna vez			21,8	31,2

Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009, 2010

Como se puede ver en la siguiente gráfica, el seguro de mayor penetración es el exequial, seguido por el seguro de vida e incapacidad permanente y vida-deudor (seguro que acompaña un crédito con entidad financiera formal). Los mayores crecimientos desde 2007 hasta el 2010 se han dado en la cobertura del seguro exequial, en especial en municipios de profundización y el de vida e incapacidad permanente y el de vida-deudor en municipios de ampliación, donde igualmente se ha expandido el acceso a crédito formal.

Gráfica 4.30
PROPORCIÓN DE HOGARES SEGÚN EL TIPO DE SEGURO QUE TUVIERON EN 2007, 2009 Y 2010 POR TIPO DE MUNICIPIO



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009.

4.5.2 Microempresarios

El 88% de los microempresarios en municipios de ampliación y el 94% de los microempresarios en municipios de profundización saben lo que es un seguro y un 42% de los microempresarios ha tenido alguna vez.

Cuadro 4.10
PROPORCIÓN DE MICROEMPRESARIOS QUE SABEN LO QUE ES UN SEGURO, DE ESTOS LO HAN TENIDO ALGUNA VEZ

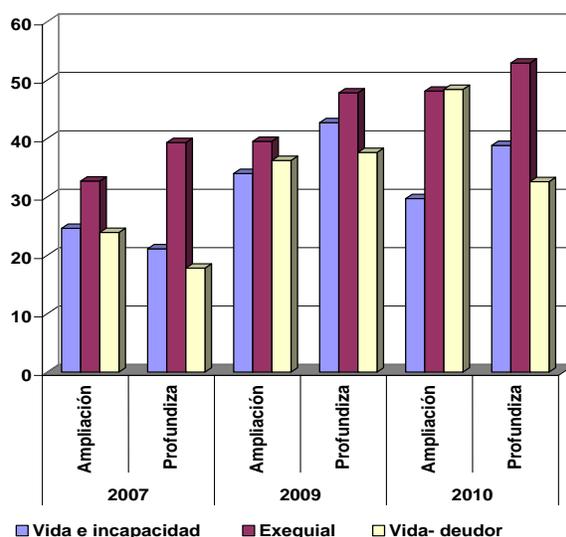
	2009		2010	
	Ampliación	Profundiza	Ampliación	Profundiza
Sabe lo que es un seguro	87,8	93,6	92,1	94,4
				
Lo ha tenido alguna vez			41,9	42,4

Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009.

Se puede ver que una mayor proporción de microempresarios, en comparación con los hogares, saben lo que es un seguro y lo han tenido (casi el doble en ampliación). Por otra parte, es claro que tanto el conocimiento como uso es un poco mayor en municipios de profundización que en aquellos de ampliación³⁰.

El uso de seguros por parte de los microempresarios ha ido aumentando a través de los años analizados, tanto en municipios de ampliación como en profundización. Los seguros de mayor uso por parte de los microempresarios son los exequiales y vida-deudor.

Gráfica 4.31
PROPORCIÓN DE MICROEMPRESARIOS SEGÚN TIPO DE SEGURO QUE TIENEN EN 2007, 2009 Y 2010 POR TIPO DE MUNICIPIOS EN 2007 O EN 2009



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI, 2009.

Los resultados presentados en este capítulo muestran avances importantes en el acceso a servicios financieros, tanto en el conocimiento e interés, como en el uso. Estos avances pueden ser el resultado de un conjunto de situaciones. El siguiente capítulo se concentra en determinar la incidencia del Programa en los cambios identificados anteriormente.

³⁰Es esperable que en la medida que la cobertura de los seguros aumenta, un mayor número de personas conocen de su existencia.

5. IMPACTOS DEL PROGRAMASOBRE EL ACCESO FINANCIERO DE HOGARES Y MICROEMPRESAS

En el capítulo 4 se presentaron los resultados de la evolución del ahorro, crédito, transferencias y pagos formales, así como del acceso a seguros. En general se encuentra un aumento en el conocimiento, en el interés, trámites y uso de estos servicios, en especial en los municipios de ampliación, cerrándose la brecha entre municipios de ampliación y de profundización.

Ahora, ¿Qué tanto de esta evolución puede relacionarse con el impacto de la intervención directa del Programa por medio de la cofinanciación y subsidio otorgado? En este capítulo se pretende dar respuesta a este interrogante, para los servicios de ahorro, crédito y transferencias o pagos.

5.1 METODOLOGÍA DE MEDICIÓN DE IMPACTO

El diseño de la metodología de medición de impacto de la intervención del Programa partió de los requisitos de los términos de referencia en donde se establecía un método cuasiexperimental con dos mediciones y población tratamiento y control. Para tal efecto, inicialmente se planteó la conformación de un universo de municipios intervenidos o tratamiento y uno de municipios no intervenidos o de control, donde estos últimos fueran lo más parecidos posible a los intervenidos (tratamiento), para que así se convirtieran en un buen estimador de su contrafactual³¹. Buscando garantizar la comparabilidad de tratamientos y controles, se realizó un emparejamiento del universo de municipios tratamiento y control, tanto de ampliación como de profundización³². Como resultado se llegó a un universo objeto de estudio de 169 municipios de ampliación y 190 municipios de profundización³³.

³¹Desde el punto de vista teórico el contrafactual se refiere al resultado que hubiera obtenido el hogar intervenido si no hubiera sido sujeto de intervención. Como lo anterior es imposible de obtener se utiliza como contrafactual un hogar de control lo más parecido posible al hogar intervenido.

³² A partir de información secundaria municipal de población (total y resto), presencia financiera, inversión pública per cápita, NBI y número de establecimientos.

³³ El universo inicial era de 282 municipios de ampliación y 817 de profundización. El detalle metodológico se presentó en Informe Metodológico ajustado (septiembre de 2009).

Teniendo los universos claros, se determinó la muestra de municipios para aplicar una encuesta de hogares y microempresas con un diseño sistemático³⁴, previo ordenamiento de la tabla de datos de la población objetivo, a partir de dos variables adicionales, no consideradas en el pareo anterior como la cantidad de operaciones y su monto per cápita, con el fin de lograr una muestra que reflejara el nivel de intensidad de la intervención tanto en la ampliación de cobertura como en la profundización.

En total se seleccionaron 22 municipios tratamiento (intervenidos): 10 de profundización y 12 de ampliación; y 17 de control: 8 de profundización y 9 de ampliación³⁵. En estos se seleccionaron aleatoriamente hogares y microempresas y se aplicaron, en 2009, un total de 3207 encuestas y en 2010, 2472 encuestas.

En el informe de línea de base se realizaron unas pruebas de estimación de impacto aprovechando el levantamiento de información retrospectiva de 2007. Estas pruebas llevaron a dos ajustes en el diseño. El primero y más importante consistió en modificar el modelo de estimación porque los controles dejaron de serlo al ser receptores de entidades financieras que abrieron puntos de atención y CNB por motivación propia y el segundo fue ajustar el formulario a ser aplicado en las encuesta de seguimiento incluyendo algunas preguntas que enriquecieran las variables explicativas.

Durante 2008 y especialmente, en 2009 se presentó un aumento importante en la presencia financiera en los diferentes tipos de municipios del país, por razones como los cambios regulatorios, en especial la autorización de la operación de CNB en 2006 y otros ajustes posteriores impulsados y gestionados por PIBO; así como por efectos demostración generados por los puntos de atención cofinanciados y los CNB subsidiados por PIBO los cuales, según entidades entrevistadas, sirvieron como “colonizadores” de mercados. Al consolidar las cifras, la expansión de servicios financieros fue la siguiente:

- En los municipios de tratamiento de ampliación, llegaron de manera autónoma cuatro puntos de atención de bancos, tres de cooperativas y 35 de ONG y 37 CNB. En los municipios de control, llegaron 20 puntos de atención de bancos, uno de cooperativas y 41 de ONG y 117 CNB;
- En los municipios tratamiento de profundización, se abrieron tres puntos de atención de bancos y 43 CNB y en los municipios control se abrieron cinco puntos de bancos, nueve de cooperativas, uno de ONG, y 18 CNB.

³⁴ Es importante aclarar que el método sistemático consiste en dividir el universo en grupos de igual tamaño (amplitud = a), en el primer grupo, mediante un diseño MAS se seleccionan r elementos denominados arranques aleatorios y notados aquí como los elementos v_1, v_2, \dots, v_r . Los demás integrantes de la muestra son los elementos que se obtienen “brincando” la cantidad a partir de los arranques aleatorios. El valor r se conoce con el nombre de réplicas.

³⁵ El anexo correspondiente al informe de trabajo de campo presenta el detalle de la muestra diseñada y efectivamente obtenida y el análisis de su representatividad.

En total para diciembre de 2009, 60 municipios del país carecían de presencia financiera formal, de 252 que se tenían en esta situación en 2007³⁶ y para el 2010, solo quedaban cuatro municipios en esta situación.

Comparando la expansión de oferta financiera no financiada por el Programa entre municipios de ampliación y profundización, es claro que la mayor expansión se dio en los municipios de ampliación y especialmente en los de control, por medio de CNB.

Ante esta situación, el supuesto sobre el cual se basaba la aplicación de un modelo de impactos tempranos de diferencias en diferencias perdió su capacidad de medición de los impactos, en la medida que los efectos indirectos del programa sobre los municipios de control llevarían a una subestimación de los impactos en los municipios de tratamiento. Esto debido a que uno de los supuestos importantes del modelo de evaluación es que los municipios de control reflejan la situación que tendrían los municipios de tratamiento en ausencia del programa y al presentarse efectos del programa sobre los de control, este supuesto deja de cumplirse.

Así pues, para la estimación de impactos se aplica un modelo explicativo que estima los efectos marginales de diferentes variables sobre cada uno de los indicadores de impacto, el cual se detalla a continuación.

El modelo general aplicado es de la siguiente forma³⁷:

$$P(Y_{ji} = 1) = \Phi(X_i, W_i, \epsilon_i)$$

En donde:

- i** Subíndice que identifica al hogar o a la microempresa
- j** Subíndice que identifica a la variable de impacto
- Y_j** j-ésima variable de impacto. Toma el valor 1 si usa el j-ésimo producto financiero (ahorro, crédito, pagos o transferencias) y 0 (cero) en caso contrario
- X_i** Vector de variables que representan la intervención directa del Programa, como son: número de corresponsales no bancarios financiados en el municipio, número de puntos de atención de cooperativas, CF y ONG financiadas en el municipio.
- W_i** Vector de variables que influyen sobre la variable dependiente Y_j, se componen de tres tipos de variables explicativas:
 - Las que no son intervención directa del Programa, pero son influidas por el programa indirectamente como puntos de atención CNB que no fueron financiadas por la PIBO.

³⁶ Informe Programa de Inversión Banca de las Oportunidades, enero-diciembre de 2009.

³⁷ En el informe metodológico se planteó un modelo de mínimos cuadrados en dos etapas en el seguimiento para el caso en el cual la variable de intervención resultara endógena. En la línea de base se utilizó un modelo de mínimos cuadrados ordinarios dado que se considera que la intervención de PIBO no depende de las variables de impacto por lo tanto es exógena y no se requiere la segunda ecuación. Por otro lado, como se ha explicado, los efectos indirectos del Programa que han llevado a la ampliación de servicios financieros en los municipios control llevó a replantear el modelo original de comparación de población tratamiento y control y ésta variable se convirtió en parte de las variables explicativas del modelo.

- El estado inicial de la variable dependiente antes de la intervención del Programa.
- Las de caracterización (del hogar o la microempresa) como pueden ser el nivel educativo, los gastos del hogar, la ubicación con respecto a la oferta, la formalidad de la microempresa, etc.

Ø(.) Función que transforma las variables X y las variables W en un número entre cero y uno. En los modelos Logit se trata de una función logística con la siguiente forma funcional.

$$\phi(Z) = \frac{1}{(1 + e^{-\beta z})}$$

Variable aleatoria que contempla en conjunto todas las variables omitidas del modelo y los aspectos no explicados de la variable dependiente es también llamada error estadístico del modelo.

La especificación del modelo es entonces la siguiente:

$$P(Y_{ji} = 1) = \frac{1}{(1 + e^{-[(\alpha)_0 + \sum_k \alpha_k X_{ki} + \sum_h \beta_h W_{hi} + \varepsilon_{ij}]})}$$

En la medida que hay variables de intervención que no cambian para los hogares y microempresas de un mismo municipio, como la presencia de intermediarios financieros o CNB, se pueden generar correlaciones entre los errores del modelo que podrían afectar la estimación de las varianzas de los indicadores. Por esta razón las estimaciones se realizaron utilizando el método de Mínimos Cuadrados Generalizados (por clusters) que permiten controlar distorsiones por heteroscedasticidad. Este método estandariza las observaciones de acuerdo a un estimativo inicial de la matriz de varianzas y covarianzas, de manera que se contrarresta el efecto de varianzas diferentes entre municipios y de correlaciones diferentes de cero entre observaciones del mismo municipio.

Para cada una de las variables de impacto (conocimiento, interés y uso del ahorro, crédito y pagos o transferencias³⁸) se probaron distintas combinaciones de variables explicativas y se escogió un conjunto de ellas cuyo efecto fuera significativamente diferente de cero. Se calculó además el efecto marginal de cada variable, evaluándolo en la probabilidad equivalente al porcentaje de uso, interés o conocimiento del servicio financiero registrado en la encuesta. Esos efectos marginales³⁹ representan el cambio en la probabilidad de

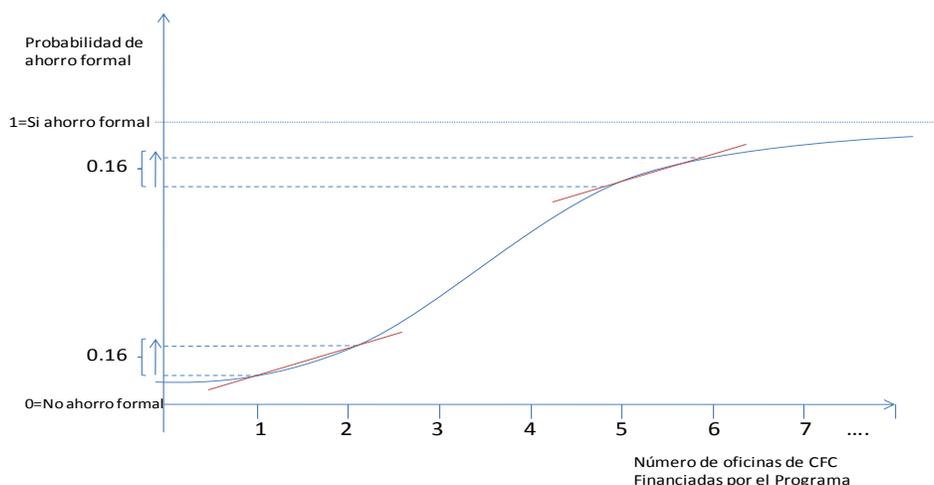
³⁸En la encuesta se incluyeron preguntas sobre seguros dado que hace parte de los servicios financieros, aunque el PIBO no ha ejecutado acciones que afecten el acceso de hogares y microempresas a los mismos. De tal forma que se presenten los resultados descriptivos de cobertura de seguros en el capítulo 4 pero no se realizan estimaciones de impacto sobre seguros.

³⁹El efecto marginal de la variable y, respecto a la variable x, está definido como el cuál es la razón de cambio de la primera variable respecto a la otra. Es decir, no dice cuanto cambia y, en proporción, cuando cambia x.

uso, interés o conocimiento del servicio ante cambios de una unidad en la variable explicativa, evaluado en un punto medio de la curva de probabilidades.

Por ejemplo, si el efecto marginal del número de puntos de atención de CF sobre el ahorro es 0.16, significa que la presencia de una nueva oficina CF incrementará la probabilidad de ahorro de los hogares en un 16%, para los municipios que se encuentren en el promedio de la probabilidad de ahorro. Debe aclararse en este ejemplo que, al no tratarse de un efecto lineal, el impacto de una segunda oficina adicional puede ser mayor o menor. En la siguiente gráfica se puede ver que cuando hay poco ahorro el efecto de una segunda oficina adicional sería alto mientras que cuando el porcentaje de ahorradores es mayor el efecto de una segunda oficina adicional sería menor.

Gráfica 5.1
EFFECTO MARGINAL DEL AUMENTO DE OFICINAS SOBRE LA PROBABILIDAD DE AHORRO FORMAL



Los casos en los cuales los coeficientes de las variables de intervención no resultaron significativos no necesariamente se deben a la ausencia de impacto sino porque el efecto no se alcanza a medir con el nivel de error resultante del modelo.

El siguiente es el conjunto de variables independientes que resultaron significativas dentro de los modelos de hogares:

- Pertenecer a municipios de Ampliación.
- Pertenecer a municipios intervenidos.
- Hogares de estrato 3 (el más alto incluido en la encuesta)
- El hogar es biparental (tiene jefe o jefa y cónyuge).
- Número de personas en el hogar.
- Factor Índice de Calidad de Vida: Acceso y Calidad de Servicios

- Factor Índice de Calidad de Vida: Calidad de la Vivienda
- Factor Índice de Calidad de Vida: Capital humano.
- Gasto mensual en promedio del hogar (logaritmo)
- Alguna persona lleva cuentas en el hogar
- El hogar cuenta con negocio dentro o fuera de este.
- Número de años de educación del Jefe de Hogar
- Uso de servicios financieros por parte de conocidos (familiares, amigos)
- Escuchar/ver publicidad de entidades financieras
- Ha recibido información/ publicidad de entidades financieras
- Tener entidades del Programa cerca al hogar
- Uso de los servicios de corresponsal no bancario por parte de Conocidos
- Recepción de información de medios de comunicación de entidades financieras
- Recepción de información de Corresponsales no Bancarios
- Costumbres de ahorro formal en el hogar donde creció.
- Costumbres de crédito formal en el hogar donde creció.
- Costumbres financieras en hogar donde creció (ahorro, crédito y seguros)

El siguiente es el conjunto de variables independientes que resultaron significativas dentro de los modelos de las microempresas:

- Estar en Municipio de Ampliación
- Estar en Municipio Intervenido
- Utilidades (en logaritmo)
- Formalidad (tener registro Cámara de Comercio o empleados afiliados seguridad social o NIT)
- Planeación Negocio (inversiones, nuevos mercados, etc.)
- Realiza control de calidad de los productos y servicios del negocio.
- Empleados Afiliados a Seguridad Social
- Número de empleados de la microempresa (en logaritmo)
- Escuchar/ver publicidad de entidades financieras
- Recepción de información de medios de comunicación de entidades financieras
- Recepción de información de Corresponsales no Bancarios
- Uso Servicios financieros por parte de Conocidos

- Tiempo para llegar a Entidad financiera más cercana (en minutos)
- Costumbres de ahorro en hogar donde creció.
- Costumbres de crédito en hogar donde creció.
- Costumbres financieras en hogar donde creció (ahorro, crédito y seguros)

Es importante mencionar que para llegar al modelo planteado, se llevó a cabo un análisis de otras opciones como fue la de utilizar los datos panel y un análisis de los indicadores de impacto sobre la diferencia entre el seguimiento y la línea de base. Sin embargo, por los requerimientos que tenía cada uno de los indicadores de impacto en cuanto a los filtros utilizados en el instrumento, se encontró que menos de la cuarta parte de la muestra, tenía valor en el mismo indicador en los dos momentos del tiempo. Esto se dio porque, aunque fuera el mismo hogar o microempresa las respuestas del entrevistado eran diferentes y llevaban a aplicar filtros que disminuyeron el tamaño de la muestra a utilizar en el modelo, lo que imposibilitó que, tanto el análisis de datos panel como el análisis sobre la diferencia entre el seguimiento y la línea de base, se puedan realizar.

5.2 MEDICIÓN DE IMPACTOS DE LA INTERVENCIÓN

Los resultados de impacto del Programa se presentarán en dos subsecciones; en la primera se presentan los impactos estimados sobre los hogares, y en la siguiente los impactos sobre las microempresas. En cada una se presentarán tanto los coeficientes del modelo logit como la estimación de los efectos marginales de cada variable explicativa (de intervención o caracterización) sobre las siguientes variables de impacto:

- La probabilidad de conocimiento del servicio financiero.
- La probabilidad de tener interés en el servicio financiero dado que lo conoce.
- La probabilidad de hacer trámites (acceso) para obtener el servicio financiero, dado que está interesado.
- La probabilidad de usar el servicio financiero dado que tuvo acceso a él (realizó trámites).

Estas variables a su vez se evaluaron para los siguientes servicios financieros: el ahorro formal, el crédito formal y las transferencias y pagos formales⁴⁰.

⁴⁰Para el caso de transferencias, debido a las reducciones de muestra que se presentan al aplicar las probabilidades condicionales, se evaluó solamente la probabilidad de usarlos o no sin dicho condicionamiento.

Sobre la interpretación de los resultados

Los resultados se presentan para los hogares y para las microempresas separadamente. En cada caso se presentan tres cuadros: El resultado del modelo de ahorro es el primero, el de crédito es el segundo y de transferencias y pagos es el tercero. Al interior de cada cuadro se presentan, en las columnas las variables de impacto, conocimiento, interés, hacer el trámite y uso y en cada fila la variable independiente cuyo coeficiente presentó un efecto significativo diferente de cero en la explicación de la variable dependiente o de impacto.

Cuando las variables independientes tienen dos categorías como municipio intervenido / municipio no intervenido; municipio ampliación / municipio profundización o estrato 1-2 / estrato 3, en el cuadro de resultados se presenta una de las dos opciones, siempre y cuando el coeficiente resultante tenga un efecto significativo diferente de cero sobre la variable de impacto. En estos casos, si el signo del coeficiente es positivo implica que la tipología enunciada en el cuadro tiene un efecto significativo “positivo” sobre la variable de impacto. Si es negativo implica que la tipología no enunciada es la que tiene el efecto positivo. Por ejemplo, si en el cuadro se tiene municipios de ampliación y el coeficiente es negativo, el que tendría efecto positivo es el no enunciado que corresponde a municipios de profundización.

En el cuadro se presenta, para cada variable explicativa, dos datos: 1) El coeficiente, cuyo valor permite afirmar si dicha variable tiene poder explicativo sobre la variable de impacto al 5% o al 10% de significancia (se enuncia en cada cuadro el nivel de significancia utilizado) y 2) El “efecto marginal” que permiten afirmar la magnitud del efecto que tiene la variable explicativa sobre la variable de impacto. Dos ejemplos de interpretación:

- Si el efecto marginal de estar en un municipio de ampliación sobre el uso del ahorro es -0.14 se interpreta como: “Estar en un municipio de profundización aumenta (por el signo negativo y ser una variable dicótoma) la probabilidad del uso del ahorro en un 14%”;
- Si el efecto marginal del logaritmo del gasto mensual del hogar sobre el uso del crédito es 0.12, implica que el aumento (por el signo positivo) de una unidad adicional en el logaritmo del gasto mensual aumenta la probabilidad del uso del crédito en un 12%.

La intervención del Programa está representada por las variables “estar en municipio intervenido” y en “tiene entidad del Programa cerca”. Cuando estas variables resultan significativas, se presentan en los cuadros de resultados.

5.1.1 Hogares

En el cuadro 5.4, se encuentran los resultados del modelo de impacto de la probabilidad de conocimiento de entidades formales en donde ahorrar, el estar interesado en el servicio, la realización de algún trámite para tener ahorros en una entidad formal y el uso efectivo del servicio de ahorro formal.

Cuadro 5.4
VARIABLES DE CARACTERIZACIÓN QUE DE MANERA SISTEMÁTICA AFECTAN LA PROBABILIDAD DE USAR, CONOCER, MOSTRAR INTERÉS Y HACER EL TRÁMITE DE TENER AHORRO FORMAL EN LOS HOGARES

Variable explicativa	Conocimiento		Interés		Trámite		Uso	
	Coefficiente	Efecto marginal						
IMPACTO DEL PROGRAMA								
Estar en Municipio Intervenido			0.52	0.11**	0.53	0.13**	0.6	0.13**
IMPACTO DE OTRAS VARIABLES EXPLICATIVAS								
Estar en Municipio de Ampliación					-0.69	-0.17**	-0.64	-0.14**
Estrato 3					1.51	0.36**	1.55	0.34**
Factor ICV: Acceso y Calidad de Servicios públicos	0.16	0.005**	0.09	0.02**	0.13	0.03**	0.15	0.03**
Factor ICV: Calidad de la Vivienda					0.07	0.02**		
Gasto mensual en promedio del Hogar (logaritmo)	0.6	0.019**						
Alguna persona lleva cuentas en el hogar			0.71	0.15**				
Número de años de educación del Jefe de Hogar							0.07	0.02*
Uso Servicios financieros por parte de Conocidos	0.87	0.03**						
Escuchar/Ver Publicidad Entidades Financieras							1.03	0.23**
Recepción Información Medios de Comunicación Entidades Financieras	1.44	0.05**	0.55	0.11**	0.56	0.14**		
Recepción Información Corresponsales no Bancarios					0.45	0.11**		
Costumbres financieras en hogar donde creció	1.23	0.04**	0.56	0.11**	0.47	0.11**	0.42	0.09**
Constante	-11.21		-2.46		-5.05		-6.5	

Fuente: Cálculos Econometría S.A

** Significativo al 5%

Impacto del Programa

En el caso del ahorro, residir en un municipio intervenido por el Programa aumentará la probabilidad de estar interesado en ahorrar en un 11%, hacer el trámite en un 13% y usar el servicio de ahorro formal en un 13%. Significa que un hogar que está en un municipio

intervenido tiene estos puntos porcentuales más de probabilidad que un hogar similar que reside en uno no intervenido.

La probabilidad de conocer que se puede ahorrar en entidades financieras formales es determinada por variables diferentes a la intervención del Programa. Como se puede ver, es mayor en la medida que se tiene una mayor calidad de vida medida por factores del ICV como acceso y calidad de los servicios públicos; o se tiene mayor gasto (logaritmo del gasto mensual del hogar -como proxy del ingreso); o conocidos usan servicios financieros formales; o se recibe información por medios de comunicación de entidades financieras; o se creció en hogares que tuvieron la costumbre de ahorrar formalmente.

Impacto de las otras variables explicativas

La probabilidad de estar interesado en ahorrar en entidades formales aumenta por otras variables explicativas también. Por ejemplo, aumenta un 15% cuando los hogares llevan cuentas, un 11% si reciben información de entidades financieras por los medios de comunicación y un 11% porque crecieron en hogares con servicios financieros formales (ahorro, crédito y/o seguro).

Respecto a la probabilidad de realizar el trámite ante entidades formales para tener ahorros, resulta explicativo el tener un mayor estrato⁴¹ y residir en municipios de profundización, en el primer caso aumenta la probabilidad 36% y en el segundo 17%. Finalmente, la probabilidad de tener ahorros en una entidad formal aumenta un 34% por que el hogar pertenece a un estrato mayor, un 23% porque han escuchado o visto publicidad de entidades financieras. Esto significa que un hogar de estrato 3 tiene una probabilidad mayor de estar ahorrando de manera formal que un hogar⁴² de estrato 1 o 2, y esa diferencia en las probabilidades es de 0.34 (34 puntos porcentuales); un hogar que se encuentre expuesto a publicidad e información tiene 23 puntos porcentuales más de probabilidad de ahorrar formalmente.

En la medida en que todos los municipios están clasificados como de ampliación o de profundización, el efecto marginal negativo que se presenta en los hogares que pertenecen a los municipios de ampliación (-0.14), significa que los de profundización tienen 14 puntos porcentuales más de ahorradores que los de ampliación, o lo que es equivalente, que los hogares que están en municipios de profundización tienen una probabilidad de ahorro en entidades formales más alta que los de ampliación en 14%.

Otros indicadores que tienen un efecto positivo y significativo sobre el uso del ahorro, son el factor del índice de calidad de vida referente al acceso y calidad de los servicios públicos, así como el número de años de educación del Jefe de Hogar.

El cuadro 5.5 presenta los resultados para el servicio de crédito formal.

⁴¹ En base a esto se construyó una variable explicativa dicótoma, agregando a los estratos de mayor ocurrencia (1 y 2) en estos municipios frente a los restantes (3). Y para prever el problema de colinealidad se debe incluir solo una de las dos.

⁴² Se supone que se comparan dos hogares con las mismas características de tipo de municipio, de exposición a publicidad, de conexión a servicios públicos y de educación del jefe, y que sólo se diferencian en el estrato al cual pertenecen.

Cuadro 5.5
VARIABLES DE CARACTERIZACIÓN QUE DE MANERA SISTEMÁTICA AFECTAN LA PROBABILIDAD DE USAR, CONOCER, MOSTRAR INTERÉS Y HACER EL TRÁMITE DE TENER CRÉDITO FORMAL EN LOS HOGARES

Variable explicativa	Conocimiento		Interés		Trámite		Uso	
	Coefficiente	Efecto marginal						
IMPACTO DEL PROGRAMA								
Tiene Entidades del programa cerca del hogar			0.52	0.11**				
IMPACTO DE OTRAS VARIABLES EXPLICATIVAS								
Estar en Municipio de Ampliación	-0.75	-0.04**			-0.31	-0.07**		
Estrato 1 ó 2							0.73	0.1**
Factor ICV Acceso y Calidad de Servicios	0.07	0.004**	0.05	0.01**				
Factor ICV Capital Humano							0.04	0.01**
Gasto mensual en promedio del Hogar (logaritmo)			0.4	0.08**	0.61	0.15**	0.89	0.12**
Tiene Negocio Dentro o Fuera de Hogar			0.4	0.08**	0.72	0.18**	0.65	0.09**
Número de años de educación del Jefe de Hogar	0.10	0.005**	0.07	0.01**	0.07	0.02**		
Escuchar/Ver Información Entidades Financieras	2.10	0.11**	1.0	0.2**	1.05	0.26**	0.54	0.07**
Uso de Corresponsales NoBancarios por parte de Conocidos	0.88	0.05**						
Costumbres financieras en hogar donde creció							0.28	0.04**
Costumbre Crédito Hogar donde creció			0.66	0.14**	0.43	0.11**		
Constante	-1.77		-7.94		-10.55		-16.22	

Fuente: Cálculos Econometría S.A

** Significativo al 5%

Impacto del Programa

En el acceso al crédito formal de los hogares se encontró que la probabilidad de estar interesado en tomar un crédito formal aumenta un 11% en la medida que se cuenta con una entidad cofinanciada por el Programa cerca al hogar; esto no necesariamente implica que en el municipio no se cuenta con más entidades. No se encontró impacto del Programa en el conocimiento, trámite y uso de crédito formal por parte de los hogares.

Impacto de las otras variables explicativas

Para el caso del conocimiento, su probabilidad es mayor en los municipios de profundización; así como contar con mejor condición de vida por factores del ICV acceso y calidad de servicios públicos y el número de personas en el hogar. El indicador que más pesa en el conocimiento de entidades que ofrecen crédito es la publicidad que se ha

recibido o visto de las entidades formales como bancos o cooperativas, esta característica aumenta la probabilidad de conocimiento en 11%.

El interés que se puede despertar en una persona para solicitar un crédito, puede cambiar considerablemente y en forma positiva, cuando la persona creció en un hogar con costumbres financieras (aumento del 14% en la probabilidad). Y el hecho de escuchar o ver información publicitaria de entidades financieras, aumenta la probabilidad en 20%. Otros factores que también influyen en el aumento de la probabilidad del interés son el factor de ICV en acceso y calidad de servicios públicos, el gasto en el hogar, el tener negocio dentro o fuera de la vivienda y el número de personas en el hogar.

La probabilidad de realizar el trámite para obtener un crédito ante una entidad formal, que puede ser un banco o una CF, una cooperativa o una ONGmicrocrediticia, aumenta por haber escuchado o visto publicidad de las entidades financieras (26%), el tener un negocio dentro o fuera de la vivienda hace que esta probabilidad se incremente un 18% y el haber vivido en un hogar con costumbres financieras hace que se aumente en 11% la probabilidad. Un mayor gasto en el hogar y/o un mayor número de años de educación también aumentan de la probabilidad de hacer trámites para gestionar un crédito. Los hogares que residen en municipios de ampliación tienen una probabilidad menor de 7 puntos porcentuales con respecto a los hogares que viven en municipios de profundización.

En la búsqueda de cuáles indicadores podrían explicar el uso del crédito, se encontró que ser del estrato 1 o 2, el tener un ICV de capital humano mayor, haber vivido en hogares con costumbres de ahorro, crédito o seguro, el tener negocio dentro o fuera de la vivienda, el tener un mayor gasto del hogar y el haber escuchado o visto publicidad de entidades financieras hacen que un hogar aumente la probabilidad de tener crédito.

El Cuadro 5.6 presenta el modelo de impacto de usar transferencias o pagos por intermedio del sistema financiero.

Cuadro 5.6
VARIABLES DE CARACTERIZACIÓN QUE DE MANERA SISTEMÁTICA AFECTAN LA PROBABILIDAD DE USAR TRANSFERENCIAS POR PARTE DE LOS HOGARES

Variable explicativa	Transferencias	
	Coefficiente	Efecto marginal
Estar en municipio de ampliación	-0.46	-0.11**
Factor ICV Acceso y Calidad de Servicios	0.04	0.01**
Factor ICV Calidad de la Vivienda	-0.11	-0.03**
Gasto mensual en promedio del hogar (logaritmo)	0.44	0.11**
Alguna persona lleva cuentas en el hogar	0.34	0.08**
Número de años de educación del jefe de hogar	0.04	0.01**
Uso de CNB por parte de conocidos	0.31	0.08**
Costumbres financieras en hogar donde creció	0.56	0.14*
Constante	-6.55	

Fuente: Cálculos Econometría S.A

** Significativo al 5%

* Significativo al 10%

Impacto del Programa

No se encontró que haya impacto del Programa sobre el uso de transferencias o pagos por intermedio del sistema financiero.

Impacto de otras variables explicativas

Se encontró un aumento de la probabilidad de usar transferencias en los hogares que viven en municipios de profundización del 11%. Por cada unidad de aumento en el logaritmo del gasto, la probabilidad aumenta 11%; en los hogares donde alguna persona lleva cuentas en el hogar la probabilidad se aumenta un 8%; y por cada unidad de aumento en el factor del índice de calidad de vida de acceso y calidad de los servicios públicos hace que se aumente la probabilidad en 1%. La probabilidad de uso de transferencias aumenta 8% en los hogares que conocen que sus allegados han utilizado los servicios de los corresponsales bancarios, un 14% en los que tienen costumbres financieras en el hogar donde se creció, siendo la primera significativa al 5% y la segunda al 10%.

Retomando el impacto de la intervención del Programa se encontró lo siguiente en los hogares:

- ✓ Los hogares que residen en un municipio intervenido por PIBO tienen mayor probabilidad de ahorrar formalmente, de realizar el trámite para hacerlo y de tener interés en hacerlo.
- ✓ Tener una entidad cuyo punto de atención fue cofinanciado por el Programa cerca del hogar aumentó la probabilidad de estar interesado en tener crédito, pero no tuvo impacto sobre conocimiento, hacer trámites o tener crédito.

5.1.2 Microempresas

En esta segunda parte, se presentarán los resultados de impacto encontrados sobre las microempresas que fueron encuestadas en el 2010. En el cuadro 5.7, se tienen los resultados para la probabilidad de: Conocimiento de los microempresarios de entidades formales donde ahorrar, interés en el servicio, la realización de algún trámite para tener ahorros en una entidad formal y el uso efectivo del servicio de ahorro formal. Cabe mencionar que las entidades cofinanciadas por PIBO tienen vocación para otorgar microcrédito lo que implica que su nicho de mercado se encuentra en las microempresas.

Cuadro 5.7
VARIABLES DE CARACTERIZACIÓN QUE DE MANERA SISTEMÁTICA AFECTAN LA PROBABILIDAD DE USAR, CONOCER, MOSTRAR INTERÉS Y HACER EL TRÁMITE DE TENER AHORRO FORMAL EN LAS MICROEMPRESAS

Variable explicativa	Conocimiento		Interés		Trámite		Uso	
	Coefficiente	Efecto marginal						
IMPACTO DEL PROGRAMA								
Estar en Municipio Intervenido			0.55	0.12**	0.4	0.10**	0.35	0.08*
IMPACTO DE OTRAS VARIABLES EXPLICATIVAS								
Estar en Municipio de Ampliación					-0.56	-0.14**	-0.98	-0.23**
Utilidades (en logaritmo)	0.52	0.02**	0.22	0.05**	0.37	0.09**	0.28	0.06**
Formalidad(registro Cámara de Comercio, empleados afiliados SS, NIT)							0.25	0.06**
Planeación Negocio (inversiones, nuevos mercados, etc.)			0.54	0.12**				
Tener los empleados Afiliados a SS	1.72	0.07**			0.53	0.13**		
Escuchar/Ver Publicidad Entidades Financieras	3.90	0.15**						
Recepción Información Medios de Comunicación Entidades Financieras							0.64	0.15**
Uso Servicios financieros por parte de Conocidos			0.77	0.17**	0.62	0.15*		
Tiempo para llegar a Entidad financiera (en minutos)			-0.01	-0.002**	-0.01	-0.003**		
Costumbres financieras en hogar donde creció							0.5	0.11**
Costumbre Ahorro Hogar donde creció			0.62	0.14**	0.43	0.10**		
Constante	-7.01		-3.51		-5.67		-4.69	

Fuente: Cálculos Econometría S.A

** Significativo al 5%

* Significativo al 10%

Impacto del Programa

La intervención del Programa está afectando que una microempresa tenga una mayor probabilidad en el interés, trámite y uso del ahorro formal. En el cuadro 5.4 se evidencia que al pertenecer a un municipio intervenido se aumenta la probabilidad de tener interés en el ahorro de 12 puntos porcentuales, en el trámite de 10 puntos porcentuales y en el uso de 8 puntos porcentuales.

No se encontró que existiera un efecto de estar en municipios intervenidos y/o de ampliación en el conocimiento de entidades formales para ahorrar por parte de las microempresas.

Impacto de otras variables explicativas

La probabilidad de conocimiento aumenta un 15% por haber escuchado o visto publicidad de entidades financieras, seguido por el indicador de tener los empleados afiliados a la seguridad social que aumenta la probabilidad en un 7% y una unidad adicional en el logaritmo de las utilidades aumenta la probabilidad de conocimiento en un 2%.

Ahora bien, si las microempresas residen en municipios de ampliación, se aumenta la probabilidad de hacer el trámite en 14% y de ahorrar formalmente en 23%.

La probabilidad de tener interés en el ahorro formal, aumenta un 12% cuando planea el negocio, un 17% cuando tiene la influencia de algún conocido que usa los servicios financieros, un 14% cuando se vivió en un hogar con costumbres de ahorro formal y por cada aumento en una unidad en el logaritmo de las utilidades, se aumenta la probabilidad del interés en 5%. El indicador de tiempo para llegar hasta una entidad financiera, dado en minutos, afecta significativamente la probabilidad que una microempresa tenga interés para tener ahorro formal, esta probabilidad desciende a medida que se aumenta la distancia en minutos del recorrido para llegar hasta la entidad financiera más cercana.

Con respecto a la probabilidad de realizar el trámite ante entidades formales para tener ahorros las variables explicativas significativas, diferentes a la intervención del Programa, fueron: Contar con empleados afiliados a la seguridad social, contar con algún conocido que usa los servicios financieros, que el microempresario haya crecido en un hogar con costumbres de ahorro y aumentar el logaritmo de sus utilidades. Esta probabilidad se ve reducida en las microempresas que están en municipios de ampliación y en las que presentan una mayor distancia a las entidades financieras. El cambio en la probabilidad de cualquiera de estas cualidades es significativo al 5%.

En el uso del ahorro formal, se encontró una disminución de la probabilidad en las microempresas ubicadas en municipios de ampliación de un 23%. Los restantes indicadores, diferentes a la intervención del Programa, que explican la probabilidad del ahorro presentan un efecto marginal positivo, utilidades del negocio, la formalidad de la microempresa, haber escuchado o visto publicidad de entidades financieras y vivir en un hogar con costumbres financieras (ahorro, crédito y/o seguro).

En el cuadro 5.8, se encuentran los resultados para la probabilidad de: Conocimiento de entidades formales donde obtener crédito, interés en el servicio, la realización de algún trámite para tener crédito en una entidad formal y el uso efectivo del servicio de crédito formal por parte de microempresas.

Cuadro 5.8
VARIABLES DE CARACTERIZACIÓN QUE DE MANERA SISTEMÁTICA AFECTAN LA PROBABILIDAD DE USAR, CONOCER, MOSTRAR INTERÉS Y HACER EL TRÁMITE DE TENER CRÉDITO FORMAL EN LAS MICROEMPRESAS

Variable explicativa	Conocimiento		Interés		Trámite		Uso	
	Coefficiente	Efecto marginal						
IMPACTO DEL PROGRAMA								
Estar en Municipio Intervenido					0.26	0.06**	0.39	0.08**
IMPACTO DE OTRAS VARIABLES EXPLICATIVAS								
Estar en Municipio de Ampliación			0.66	0.10**	0.37	0.08**	0.32	0.06**
Formalidad(registro Cámara de Comercio, empleados afiliados SS, NIT)	0.53	0.01**						
Control Calidad de Productos y Servicios					0.57	0.13**	0.69	0.14**
Numero de Trabajares en el negocio(en logaritmo)			0.49	0.07**				
Recibido Información en Medios de Comunicación de Corresponsales No Bancarios	0.88	0.02**	0.406	0.061**				
Escuchar/Ver Publicidad Entidades Financieras					0.39	0.09**	0.43	0.09**
Uso Servicios financieros por parte de Conocidos	0.99	0.02**	0.72	0.11**			0.46	0.09**
Tiempo para llegar a Entidad financiera (en minutos)	-0.02	-0.0005**	-0.01	-0.001**	-0.02	-0.003**	-0.01	-0.002**
Costumbres financieras en hogar donde creció			0.4	0.06**				
Costumbre Ahorro Hogar donde creció	1.3	0.03**						
Constante	2.42		-0.22		-0.2		-2.33	

Fuente: Cálculos Econometría S.A
 ** Significativo al 5%

Impacto del Programa

El pertenecer a un municipio intervenido afecta positivamente la probabilidad de hacer el trámite en 6 puntos porcentuales y de tener un crédito en 8 puntos porcentuales, respecto a las microempresas que residen en municipios no intervenidos.

Impacto de otras variables explicativas

La probabilidad de conocer que una entidad financiera puede prestarle dinero a los microempresarios aumenta un 1% al tener algún nivel de formalidad, un 2% al recibir información de CNB, un 2% al tener conocidos que usan estos servicios financieros y un 3% al haber crecido en un hogar que tuvo servicios financieros (en este caso ahorro). La mayor distancia (medida en tiempo para llegar) de una entidad financiera decrece la probabilidad de conocimiento.

Las variables que aumentan la probabilidad de estar interesado en obtener un crédito formal son: Tener conocidos que usan servicios financieros formales (11%), estar en un municipio de ampliación (10%), tener más trabajadores (7%), recibir información de CNB (6.1%), haber crecido en un hogar con costumbre de crédito formal (6%) y contar con la entidad más cerca (1%).

La probabilidad de hacer el trámite para acceder a un crédito formal aumenta un 13% al tener prácticas de control de calidad, un 9% al haber escuchado o visto publicidad sobre entidades financieras, un 8% al estar en un municipio de ampliación y un 3% al estar más cerca de una entidad financiera.

Finalmente, la probabilidad de utilizar crédito formal aumenta un 14% al tener prácticas de control de calidad, un 9% al haber escuchado o visto publicidad sobre entidades financieras, un 9% al tener conocidos que usan servicios financieros formales, 6% al estar en un municipio de ampliación y un 2% al estar más cerca de una entidad financiera.

En el cuadro 5.9, se encuentran los resultados para la probabilidad de uso de transferencias por parte de microempresas.

Cuadro 5.9
VARIABLES DE CARACTERIZACIÓN QUE DE MANERA SISTEMÁTICA AFECTAN LA PROBABILIDAD DE USAR TRANSFERENCIAS POR PARTE DE LAS MICROEMPRESAS

Variable explicativa	Transferencias	
	Coficiente	Efecto marginal
Utilidades (en logaritmo)	0.16	0.04**
Formalidad(registro Cámara de Comercio, empleados afiliados SS, NIT)	0.29	0.07**
Numero de Trabajares en el negocio(en logaritmo)	0.49	0.11**
Recibido Información en Medios de Comunicación de Corresponsales No Bancarios	0.47	0.11**
Uso Servicios financieros por parte de Conocidos	0.81	0.19**
Costumbres financieras en hogar donde creció	0.3	0.07**
Constante	-4.19	

Fuente: Cálculos Econometría S.A

** Significativo al 5%

En las microempresas, estar ubicado en un municipio intervenido por el Programa o tener una entidad que haya sido cofinanciada por el Programa no afecta la probabilidad de hacer transferencias o pagos por intermedio del sistema financiero formal.

Otras variables que sí aumentan esta probabilidad son el recibir información en medios de comunicación de la existencia de corresponsales no bancarios en el municipio, el uso de servicios financieros por parte de algún conocido, el número de trabajadores, las utilidades, la formalidad de la microempresa y el haber vivido en un hogar donde sus integrantes tenían la costumbre de tener historial financiero (ahorro, crédito u seguros).

Retomando el impacto de la intervención sobre las microempresas, se encontró lo siguiente:

- ✓ Estar en un municipio intervenido aumentó la probabilidad en el acceso al ahorro formal al aumentar la probabilidad de estar interesado, hacer trámite y ahorrar formalmente por parte de los microempresarios.
- ✓ Estar en un municipio intervenido aumentó la probabilidad en el acceso al crédito formal al aumentar la probabilidad de hacer trámites y tener crédito formal por parte de los microempresarios.

5.1.3 El impacto del Programa sobre el acceso a servicios financieros de hogares y microempresas: Resumen

Los modelos que se han estimado muestran que el Programa impactó en la probabilidad del acceso al ahorro formal tanto en hogares como en microempresas, así como en el acceso al crédito, especialmente de microempresarios. No se encontró impacto del Programa sobre realizar transferencias o pagos por intermedio del sistema financiero, probablemente por la amplia penetración de CNB de entidades financieras no subsidiadas por el Programa.

Con respecto a las demás variables de caracterización, se demuestra el efecto positivo que tiene sobre el ahorro y el crédito una mejor situación económica, así como la divulgación de información sobre CNB y sobre entidades financieras formales, el conocer personas que usan servicios financieros formales o el haber crecido en un hogar en donde se tuvo la costumbre de utilizar servicios financieros formales.

Cuadro 5.10
RESUMEN DEL IMPACTO DEL PROGRAMA SOBRE AHORRO Y CRÉDITO DE HOGARES Y MICROEMPRESAS

Variable explicativa	Conocimiento		Interés		Trámite		Uso	
	Coficiente	Efecto marginal	Coficiente	Efecto marginal	Coficiente	Efecto marginal	Coficiente	Efecto marginal
HOGARES								
AHORRO								
Estar en Municipio Intervenido			0.52	0.11**	0.53	0.13**	0.6	0.13**

Variable explicativa	Conocimiento		Interés		Trámite		Uso	
	Coficiente	Efecto marginal	Coficiente	Efecto marginal	Coficiente	Efecto marginal	Coficiente	Efecto marginal
CRÉDITO								
Tiene Entidades del programa cerca del hogar			0.52	0.11**				
MICROEMPRESAS								
AHORRO								
Estar en Municipio Intervenido			0.55	0.12**	0.4	0.10**	0.35	0.08*
CRÉDITO								
Estar en Municipio Intervenido					0.26	0.06**	0.39	0.08**

Fuente: Cálculos Econometría S.A

** Significativo al 5%

6. IMPACTO SOBRE LA ECONOMÍA REGIONAL Y SOBRE LAS ENTIDADES BENEFICIARIAS

Adicional al impacto del Programa en el acceso a los servicios financieros de los hogares y microempresas, esta evaluación tenía como objetivo analizar otros posibles impactos sobre la actividad económica de los municipios intervenidos y sobre las entidades beneficiarias. A continuación se presenta la metodología aplicada en cada caso y los resultados.

6.1 IMPACTO SOBRE LA ECONOMÍA REGIONAL

6.1.1 Porcentaje de penetración de PIBO en los municipios

Un primer ejercicio es el de entender la importancia relativa que tuvo la intervención en los grandes indicadores de las operaciones financieras en los municipios, de tal forma que se estimaron los porcentajes de penetración de la intervención. Por ejemplo, en el de monto de cuentas de ahorros de los municipios intervenidos, se estimó la proporción entre el monto de cuentas de ahorro reportado en los puntos de atención cofinanciados por PIBO y el monto total de cuentas de ahorro.

El numerador, corresponde al valor que fue colocado o captado por los puntos de atención cofinanciados por PIBO y el denominador corresponde al valor colocado o captado total del municipio. Los datos del denominador de algunos municipios de ampliación tienen una limitación en los casos de ser atendidos por agentes móviles, porque éstos reportan su movimiento de captación o colocación en el municipio más cercano donde se tiene oficina.

En el siguiente cuadro se presentan los montos totales y los porcentajes de penetración para 2008, 2009 y 2010, observándose lo siguiente:

- ✓ La evolución de los desembolsos realizados por las entidades cofinanciadas por PIBO con respecto a los desembolsos totales en los municipios intervenidos ha tenido una tendencia creciente en los municipios de profundización, pasando de niveles del 8% al 23%, siendo en promedio un 18.6%.
- ✓ En el caso del microcrédito, ha crecido la participación de los desembolsos del 21% al 52%; siendo en promedio del 40.4%.
- ✓ En los municipios de ampliación la tendencia es un poco diferente. Inicialmente la participación de los desembolsos totales y de microcrédito creció en forma importante, dada la ausencia de crédito formal en estos municipios; sin embargo para 2010, la participación cayó otra vez,

situación que se pudo presentar debido a la penetración de otras entidades financieras formales.

- ✓ En el caso del ahorro se puede ver como la oferta de servicios de ahorro formal era realmente escasa para los municipios de ampliación y sigue siéndolo, así la participación en los saldos de las cuentas de ahorro de las entidades cofinanciadas por PIBO creció del 75% al 90% de 2008 a 2010; mientras que en los municipios de profundización existe mucha más oferta de otras entidades, por lo tanto la participación de las entidades cofinanciadas por PIBO no alcanza a ser un 5% del total.

Cuadro 6.1
Porcentaje de penetración de las entidades cofinanciadas por PIBO en los municipios intervenidos por tipo de municipio

	Ampliación			Profundización		
	Cofinanciado PIBO	Total	Indice Penetración	Cofinanciado PIBO	Total	Indice Penetración
2008						
Saldo total de cuentas de ahorro	320.123.751	421.863.986	75,88%	9.315.913.175	1.853.743.948.138	0,50%
Monto desembolsos cartera microcrediticia	2.019.905.626	11.181.738.067	18,06%	20.613.684.250	94.737.333.230	21,76%
Monto desembolsos cartera total	2.392.905.626	11.321.838.067	21,14%	28.277.599.358	326.579.646.498	8,66%
2009						
Saldo total de cuentas de ahorro	1.540.901.358	2.214.209.248	69,59%	32.655.558.911	1.983.332.263.684	1,65%
Monto desembolsos cartera microcrediticia	4.626.812.177	3.516.171.958	100,00%	54.114.914.842	131.558.217.927	41,13%
Monto desembolsos cartera total	6.601.612.177	5.313.203.951	100,00%	66.063.676.756	287.916.671.051	22,95%
2010						
Saldo total de cuentas de ahorro	3.184.187.919	3.478.514.299	91,54%	60.636.450.495	2.649.585.326.580	2,29%
Monto desembolsos cartera microcrediticia	8.400.038.781	23.446.017.884	35,83%	74.263.290.972	142.390.630.541	52,15%
Monto desembolsos cartera total	11.263.638.781	103.601.726.509	10,87%	91.136.611.073	384.651.617.523	23,69%
TOTAL						
Saldo total de cuentas de ahorro	5.045.213.028	6.114.587.533	82,51%	102.607.922.582	6.486.661.538.402	1,58%
Monto desembolsos cartera microcrediticia	15.046.756.584	38.143.927.909	39,45%	148.991.890.064	368.686.181.698	40,41%
Monto desembolsos cartera total	20.258.156.584	120.236.768.527	16,85%	185.477.887.187	999.147.935.071	18,56%

Fuente: Estimaciones Econometría S.A. a partir de información reportada por PIBO, diciembre de 2010
Nota: Los índices al 100% se ajustaron por problemas de información

6.1.2 Percepción del impacto sobre la actividad económica en los municipios intervenidos

Un segundo ejercicio fue el de recoger las percepciones cualitativas que tenían las entidades y autoridades municipales sobre el impacto en los municipios. En general estos actores reconocen que la apertura de puntos de atención y/o CNBha sidopositivo en la economía de esas regiones.

La mayoría de las entidades beneficiarias entrevistadas perciben que la economía local se ha dinamizado gracias a la presencia de los servicios financieros, algunos de los testimonios dan cuenta de esta percepción. Por ejemplo, Finamérica registra un crecimiento importante en las regiones en donde amplió su cobertura, tales como Cundinamarca y Boyacá, en renglones como pequeños productores de panela, bocadillos, servicios de restaurante y turismo, fábricas de almojábanas y queso, así como en el comercio agrícola. “*El crecimiento importante en la economía de la región en el municipio de La Calera ha*

*impulsado a otras entidades financieras a ampliar su cubrimiento, como es el caso de Davivienda que abrió su oficina en el año 2009*⁴³.

Microempresas de Antioquia también menciona que *“La presencia de Microempresas en estos municipios pequeños sí ha dinamizado la economía local y las cooperativas ya existentes han implementado estrategias como la compra de cartera, ante la llegada de Microempresas de Antioquia a los municipios*”⁴⁴

Coprocenva, en 2009 afirmó: *“Nuestra presencia sí ha tenido impacto, especialmente en Rosas. Subió la propensión al ahorro, mejoraron su calidad de vida, actividad social que los beneficia, en los tres municipios se construyeron aulas y una escuela rural con recursos de ley 866, financiamos proyectos medioambientales, arreglamos zonas verdes del municipio. Si no fuera por el Programa, no habíamos mirado a Rosas en el mapa y el municipio no tendría escuela y otros beneficios*”⁴⁵.

Esta apreciación la refuerza el Secretario de Desarrollo de Dagua en donde llegó también Coprocenva: *“La cooperativa abrió hace más de un año y desde esa fecha muchas personas se han afiliado porque hay buenas oportunidades de crédito con intereses razonables. Es importante tener otra alternativa distinta del Banco Agrario. Se ha reactivado el comercio porque ahora los comerciantes tienen posibilidad de tener capital para trabajar”*.Secretario de Desarrollo de Dagua, 2009.

Según WWB-Cali, su presencia en las comunidades en donde ha ampliado cobertura *“les brindó la oportunidad de apalancar sus negocios financieramente, de adquirir un historial crediticio formal y de contar con una alternativa diferente al llamado “pagadiario” el cual no permitía que el pequeño empresario invirtiera adecuadamente en su negocio debido a los altos intereses y a la prontitud del retorno del dinero*”.⁴⁶

Para el Banco Agrario el impacto sobre la actividad económica del municipio depende del nivel de desarrollo previo del mismo: *“los servicios financieros no llevan desarrollo a las regiones si son muy pobres; porque sin servicios básicos como agua, energía, educación, los servicios financieros no hacen mayor cosa, el CNB será solo el canal de entrega del subsidio del Programa Familias en Acción; en cambio en zonas de ingresos medios, sí hay un apalancamiento porque facilita las operaciones financieras que se requieren”*. Algo similar afirma Interactuar *“El impacto en los municipios atendidos bajo la modalidad de Banca de las Oportunidades varía de acuerdo con las características económicas, culturales y de acceso, propias de cada uno de ellos, en donde la formalización del crédito ya es uno de los primeros impactos a destacar”*⁴⁷.

⁴³Ibid, Entrevista a Finamérica.

⁴⁴Entrevista de Seguimiento a Microempresas de Antioquia.

⁴⁵IbidCoprocenva.

⁴⁶Entrevista de seguimiento a Banco WWB S.A.

⁴⁷Entrevista de Seguimiento a Interactuar.

Sin embargo, también reconoce que el hecho de poder retirar los subsidios en el mismo municipio por medio del CNB y poder realizar otras transacciones financieras agiliza la actividad económica del municipio y permite que lo que se gastaba antes en otro municipio se gaste ahora en el municipio en donde está el CNB.

6.1.3 Estimación del impacto sobre la actividad económica del municipio

Un tercer ejercicio buscó cuantificar el impacto de PIBO en la actividad económica de los municipios intervenidos. Esta medición presentó grandes retos metodológicos ante las dificultades estadísticas que presenta el no contar con municipios tratamiento y control, así como limitaciones en la disponibilidad de la información.

Se debe partir de plantear cómo la existencia de oferta de servicios financieros formales afecta el desempeño económico regional. Al respecto, Rojas-Suárez, sugiere, por ejemplo, que “... *una alta profundización financiera se traduce en una adecuada canalización de ahorros hacia inversiones productivas, un eficiente sistema de pagos que facilita las transacciones entre agentes económicos y un apropiado monitoreo de los riesgos empresariales. Todos estos factores permiten un crecimiento económico sostenido*”⁴⁸.

Como evidencia empírica, los resultados de Álvarez y Meléndez⁴⁹, quienes trabajan con datos de la Encuesta Nacional de Microestablecimientos, encuentran un efecto positivo entre bancarización y el tamaño y la productividad de las empresas a nivel regional. Estos coinciden con los hallazgos de Bittencourt, quién sin embargo advierte que los impactos del sistema financiero sobre el desempeño económico están condicionados también a la existencia de instituciones locales sólidas y con capacidad de control⁵⁰. Sin embargo, replicar un ejercicio similar tendría dos limitaciones: Por una parte, aunque el producto interno bruto (PIB) local fuese una aproximación importante a la actividad empresarial, “... *en Colombia no se calcula el PIB municipal, sino sólo el del nivel nacional y departamental*”⁵¹. Por otra parte, la Encuesta de Microestablecimientos es de 2007 y no es representativa a nivel de municipios.

Para resolver el problema, se trabajaron diversos modelos buscando la mejor aproximación posible al impacto del Programa sobre la actividad económica de los municipios. Por ejemplo, se corrieron modelos en donde se utilizó como variables de impacto el ahorro⁵²

⁴⁸Rojas-Suárez, L. (2007). *The Provision of Banking Services In Latin America: Obstacles and Recommendations*. Center for Global Development Working Paper Number 124. P. 2

⁴⁹Álvarez, F., & Meléndez, M. (2010). *Banking services supply and micro firm performance: evidence from Colombia*. Manuscrito.

⁵⁰Bittencourt, M. (2010). *Financial Development and Economic Growth in Latin America: Is Schumpeter Right?* University of Pretoria Working paper 191

⁵¹Galvis, L. A., & Meisel, R. A. (2000). *El crecimiento económico de las ciudades colombianas y sus determinantes, 1973-1998*. Banco de la Republica de Cartagena, Cartagena. P.8

⁵²

Aghion, Comin, Howitt, & Tecu. (2004). *When Does Domestic Saving Matter for Economic Growth?* Boston: Harvard Business School Working Paper 09-080

basado en que éste se correlaciona con el nivel de inversión de un país o ciudad, y por tanto con el crecimiento del PIB. Como variables independientes se utilizaron los desembolsos llevados a cabo por las entidades cofinanciadas por PIBO, el año, la población del municipio y el ahorro rezagado entendiendo que el ahorro del periodo anterior puede generar actividad económica en el siguiente periodo⁵³. Este tipo de modelos no proporcionó resultados concluyentes.

Posteriormentese seleccionó utilizar datos de tributación municipal (recaudo) como variable de impacto, en la medida que el recaudoaumente, se entendería que se tiene un mejor desempeño de las empresas y de los hogares, en consecuencia, de la economía local⁵⁴, con las restricciones mismas de la evasión y elusión de impuestos, que se supondría similar en todos los municipios. Con esta variable como dependiente se corrieron modelos adicionales de tipo probabilístico que tampoco dieron resultados adecuados.

Finalmente, se corrieron modelos utilizando **los ingresos del municipio por tributación** en valores absolutos y suen variación entre dos diferentes periodos, como variables de impacto. Se contó con información delos años 2006 a 2009. Como variables explicativas se contó con las siguientes:

- La intervención de PIBO clasificando los municipios entre control y tratamiento e incorporando todas las diferentes variables de penetración financiera disponibles (captación y colocación) de las entidades cofinanciadas por PIBO y de las demás entidades presentes en los municipios, para los años 2008 a 2010. Entre la información financiera se tenía el saldo de captaciones, valor y número de depósitos y número de oficinas; desagregados por tipo de entidad.
- Para estos mismos años se contó con información de nivel de urbanización, porcentaje de ruralidad, personas en SISBEN 1 y 2, el índice de desarrollo municipal y tasa de homicidios. La relación que se buscó entre la información de caracterización y de actividad financiera formal con los ingresos tributarios del municipio, fue a través de un modelo de mínimos cuadrados ordinarios –MCO-, considerando relaciones no siempre lineales y rezagos en el tiempo.

El análisis se realizó por separado para tipo de municipio: Ampliación y profundización. La intersección de los periodos de referencia de los dos grupos de información fueron los años 2008 y 2009. El cambio porcentual de los ingresos tributarios analizado se realizó entre estos dos años y el análisis en valores absolutos de este indicador se hizo para el año 2009.

Cabe aclarar que la generación de estos modelos es el producto de un esfuerzo importante en la configuración de bases de datos, dada la dificultad en la consecución de la información y su homogenización y en corridas de numerosos modelos en donde se

⁵³Wooldridge, J. (2001). *Introducción a la Econometría: Un enfoque Moderno*. Thomson Learning. P. 289

⁵⁴Sánchez, F., & Nuñez, J. (2000). *Geography and Economic Development in Colombia: A Municipal Approach*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.

incluyen las variables y a través de ejercicios de prueba y error se obtienen los modelos que finalmente resultan más adecuados.

Resultados para los municipios de ampliación

En los cuadros 6.2 y 6.3 se presentan los resultados de los modelos de ampliación, tanto en términos absolutos como en cambio porcentual.

Como se puede observar en el cuadro 6.2, no se obtiene un claro efecto del Programa en el cambio de los ingresos municipales por impuestos en los municipios de ampliación. En el cuadro 6.2, la única variable del Programa cuyo coeficiente resultó estadísticamente significativo al 5%, fue el monto por los desembolsos de menos de 25 SMLMV por parte de ONG cofinanciadas por PIBO, la otra variable que ayuda en la explicación de los ingresos es la cantidad de la población del municipio. El ajuste, medido con el R² es muy bajo, un R²=0.27, lo que lleva a concluir que buena parte de la explicación en la variable de impacto o la actividad económica municipal está quedando en los errores del modelo y no en las variables independientes o explicativas, como debería ser.

Ahora, ninguna de las variables de caracterización del municipio y del Programa sirvió para explicar el cambio porcentual que existió en los municipios de ampliación entre los años 2008 y 2009 (cuadro 6.3); el ajuste del modelo fue cero.

Cuadro 6.2
Explicación del ingreso municipal tributario del 2009 en municipios de ampliación
(R cuadrado =0.2737)

Variables del modelo	Coeficiente	Error estándar	Intervalo de confianza	
			Li	LS
Monto desembolsos de menos a 25SMMLV ONG cofinanciadas porPIBO (millones de 2009)	1.51E-09	5.45E-10	4.26E-06	2.58E-09
Población del 2009	0.000045	0.0000113	0.0011227	0.0000673
Constante	5.09	0.121	4.853	5.33

Cuadro 6.3
Explicación del cambio porcentual del ingreso municipal tributario entre el 2008 y el 2009 en municipios de ampliación
(R cuadrado =0.0)

Variables del modelo	Coeficiente	Error estándar	Intervalo de confianza	
			Li	LS
Constante	0.46	0.2003098	0.06	0.8558303

Resultados para los municipios de profundización

Los resultados en el caso de los municipios de profundización llevan a una conclusión similar a la obtenida en los municipios de ampliación.

El modelo de mejor ajuste alcanza una capacidad de explicación (R²) del 0.47 para el modelo de ingresos municipales en valores absolutos (Cuadro 6.4) y de 0.03 para el modelo de cambios porcentuales de los ingresos municipales (Cuadro 6.5).

En el modelo de valores absolutos del ingreso municipal ninguna variable relacionada con la actividad financiera tuvo impacto, solamente fueron explicativas variables de tamaño del municipio representadas por la población.

En el modelo de cambio porcentual, la variable de desembolsos de menos de 25 SMLMV por parte de ONG cofinanciadas por PIBO fue significativa, pero el modelo no tiene poder explicativo.

Cuadro 6.4
Explicación del ingreso municipal tributario del 2009 en municipios de profundización
(R cuadrado =0.47)

Variables del modelo	Coeficiente	Error estándar	Intervalo de confianza	
			Li	LS
Población del 2009	5.08E-05	6.45E-06	3.80E-05	6.36E-05
Población cabecera municipal del 2009 (urbana)	1.49	0.40	0.70	2.28
Constante	5.18	0.21	4.76	5.59

Cuadro 6.5
Explicación del cambio porcentual del ingreso municipal tributario entre el 2008 y el 2009 en
municipios de profundización
(R cuadrado =0.03)

Variables del modelo	Coeficiente	Error estándar	Intervalo de confianza	
			Li	LS
Monto desembolsos de menos a 25 SMMLV de. ONG cofinanciadas por PIBO (millones de 2009)*	1.84E-08	9.85E-09	-1.07E-09	3.79E-08
Constante	1.88E-01	0.04	0.12	0.26

* Significativa al 10%

Posibles explicaciones parten del mismo supuesto de impacto de la presencia y penetración financiera sobre la tributación en estos municipios, más aún en un periodo tan corto de

tiempo. La literatura existente (Levine (2005)⁵⁵, Guillaumont y Kpodar (2008)⁵⁶, Banco Mundial (2008)⁵⁷, Álvarez y Meléndez, entre otros), demuestra relaciones positivas entre el sistema financiero y el crecimiento económico, sin embargo sus observaciones son realizadas en condiciones de mayor desarrollo relativo, ya sea para PYMES a nivel nacional en Colombia (que incluye grandes ciudades) o en modelos de países de mayor desarrollo en donde el crédito es un factor determinante de la innovación empresarial. Otros estudios han utilizado series de tiempo amplias o cortes transversales con información robusta a nivel nacional como los mencionados por el BID (2009) en donde demuestran hallazgos sobre desigualdad o pobreza (un 10% más de incremento en el acceso a servicios financieros disminuye el coeficiente de desigualdad de Gini en 0,6 o un incremento del 10% en crédito privado reduce la pobreza cerca del 3%, entre otros).

Estos municipios de menos de 50 mil habitantes tienen limitaciones que los hacen diferentes a los incluidos en los modelos presentados en la literatura. Su bajo desarrollo económico está relacionado también con altos niveles de informalidad y una débil autoridad municipal con baja capacidad en sus sistemas de recaudo. Todo esto hace que la cuantificación de impactos por esta vía no permita obtener conclusiones contundentes y robustas y hace un llamado a hacer seguimiento en el tiempo de los efectos de la penetración del sistema financiero en los diferentes tipos de municipios del país, lo que eventualmente puede llevar a generar mecanismos, productos y canales diferenciados que permitan facilitar y permear la actividad económica de estas poblaciones generando en el mediano plazo efectos sobre la dinámica económica.

6.2 IMPACTOS SOBRE LAS ENTIDADES BENEFICIARIAS

La intervención del Programa por medio de la cofinanciación de puntos de atención o subsidio de CNB también ha generado impactos sobre las entidades que fueron adjudicatarias de las convocatorias. Estos impactos se analizan en el presente aparteteniendo en cuenta los resultados de la intervención frente a la actividad de la entidad y las percepciones que tienen las entidades con respecto a impactos sobre su institución.

⁵⁵Levine (2005). "Finance and Growth: Theory and Evidence" en Handbook of Economic Growth, Ed. Aghion, P. y Durlauf, S., North-Holland Elsevier publishers, Amsterdam.

⁵⁶Guillaumont y Kpodar (2008). "Financial Development and Poverty Reduction: Can There Be a Benefit Without a Cost?". International Monetary fund Working paper. En:
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp0862.pdf>

⁵⁷Banco Mundial (2008), "Finance for all?: policies and pitfalls in expanding access". The International Bank for Reconstruction and Development . Washington D.C.

6.2.1 Resultados en indicadores de colocación y captación de las entidades

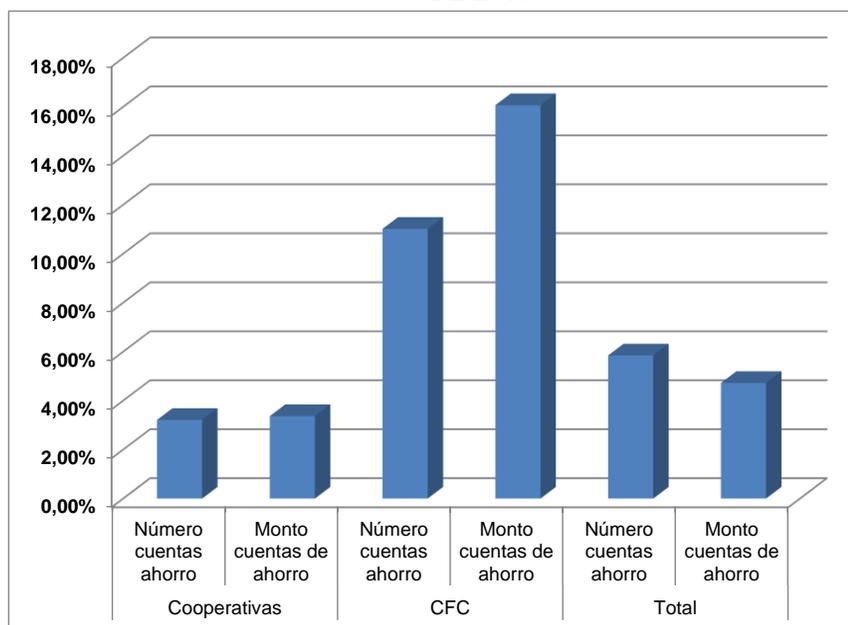
Un primer abordaje del impacto de la cofinanciación en las entidades es el de estimar la importancia de las colocaciones y captaciones de los puntos de atención cofinanciados por PIBO frente a la operación total de las entidades.

La siguiente gráfica presenta el resultado de esta estimación para el caso de las captaciones:

- El ahorro movilizado gracias a la cofinanciación de PIBO ha sido más importante para las CF que para las cooperativas, dado que en número de cuentas de ahorro alcanza a ser un 10% del total de las cuentas de la CF y en monto, casi un 16%.
- Para las cooperativas, la situación es un poco diferente dado que frente al total de sus cuentas de ahorro, las que se han captado en los municipios intervenidos alcanza a ser cerca del 3% del total.

Gráfica 6.1

PORCENTAJE DE LA CAPTACIÓN EN LOS MUNICIPIOS INTERVENIDOS POR PIBO CON RESPECTO A LA CARTERA TOTAL DE LA ENTIDAD POR TIPO DE ENTIDAD A DICIEMBRE DE 2010



Fuente: PIBO, consolidados a diciembre de 2008, 2009 y 2010 a partir del reporte de actividades de las entidades

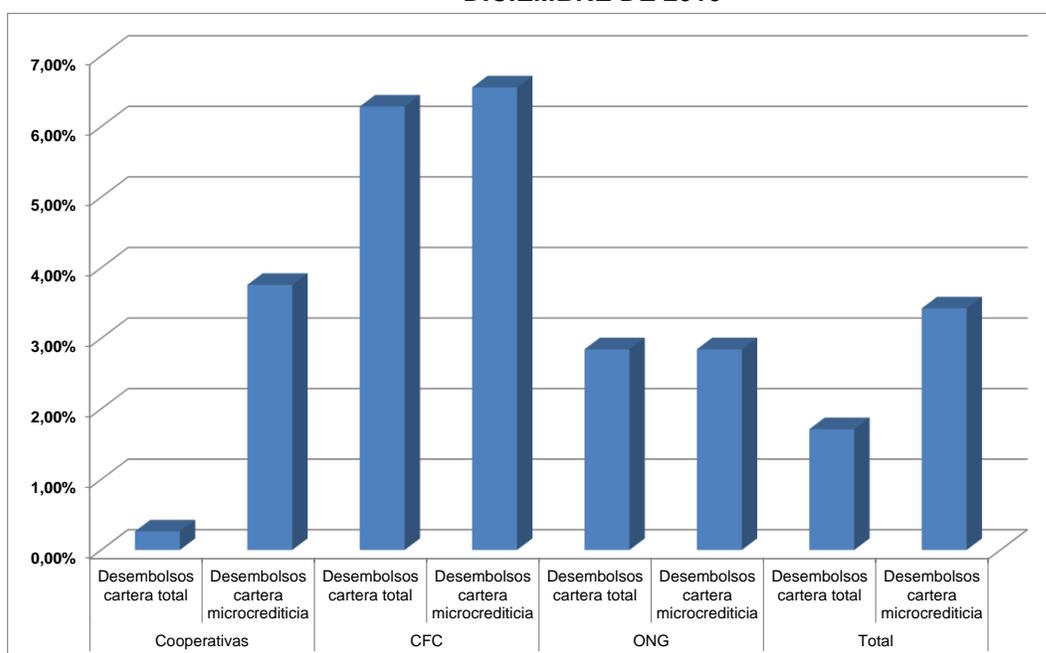
Al considerar las colocaciones de crédito de los municipios intervenidos frente a las colocaciones totales de las entidades, se tiene en promedio una participación del 3.2% en el

caso de la cartera de microcrédito y 2.5% de la cartera total. Por tipo de entidad la situación es un poco diferente:

- Para las CF, la importancia de la cofinanciación ha sido mayor que para el resto de entidades dado que un poco más del 6% de su cartera microcrediticia ha sido colocada en los municipios intervenidos por PIBO.
- Para las cooperativas la operación cofinanciada es el 3.4% de su operación total en términos de desembolsos de cartera microcrediticia y cerca del 0.3% del total de su cartera.
- En el caso de las ONG (en donde se incluye Bancamia), la proporción de cartera colocada en los municipios intervenidos alcanza un 2.7% de la cartera total de las entidades (en promedio).

Gráfica 6.2

PORCENTAJE DE LA COLOCACIÓN EN LOS MUNICIPIOS INTERVENIDOS POR PIBO CON RESPECTO A LA COLOCACIÓN TOTAL DE LA ENTIDAD POR TIPO DE ENTIDAD A DICIEMBRE DE 2010



Fuente: PIBO, consolidados a diciembre de 2008, 2009 y 2010 a partir del reporte de actividades de las entidades

6.2.2 Resultados cualitativos de las entidades

Se entrevistaron en diciembre de 2009 y en febrero de 2011, a cinco ONG, tres cooperativas, una CF que fueron beneficiarias de cofinanciación por parte de PIBO y al

Banco Agrario⁵⁸ como beneficiario del subsidio de CNB. Se consultó acerca del impacto sobre la entidad, sobre la experiencia de penetrar mercados de poblaciones pequeñas y municipios con alto porcentaje de población rural y sobre la viabilidad de permanencia futura en dichos municipios a la terminación del contrato con Bancoldex.

También se entrevistaron tres bancos⁵⁹ que no fueron beneficiarios directos de PIBO, pero que gracias a los cambios regulatorios han abierto CNB y han ampliado su cobertura en municipios pequeños.

De las entrevistas con los directivos de las entidades beneficiarias, un primer resultado muy relevante se refiere a la importancia del Programa en la transformación del sistema financiero en Colombia (texto traído del informe de línea de base):

Las entidades entrevistadas reconocen que el Programa, ha sido determinante para *“reorganizar el sistema financiero”*⁶⁰, *“liderar el tema de las microfinanzas”*⁶¹ y de *“visibilizar las microfinanzas a nivel nacional”*⁶². Se entienden los cambios regulatorios como facilitadores del proceso de expansión de la oferta financiera formal, aceptando que la tasa de interés sumada a la comisión autorizada (reglamentada antes de PIBO) hace viable el microcrédito y permiten su crecimiento. Sin embargo, la iniciativa de cofinanciación por parte de PIBO es exaltada como el verdadero incentivo para acelerar los planes de expansión de las instituciones y para la exploración de mercados en municipios, que de otra manera, no hubiesen estado en capacidad de penetrar o hubiera tomado más tiempo el hacerlo porque, aunque la ampliación de cobertura era parte del plan de expansión de las entidades, todavía no se tenían las condiciones para hacerlo de manera autónoma.

La mayoría de las entidades entrevistadas argumentaron que participaron en las convocatorias de PIBO porque era la oportunidad de *“apalancar crecimiento con cofinanciación”*⁶³ y cumplir con su misión social. Entidades como Finamérica, Coprocenva y Comultrasán encontraron muy oportuna la propuesta de PIBO, como una forma de acelerar la apertura de oficinas y de hacer realidad sus planes de ampliación de cobertura geográfica. También argumentaron razones como ampliar mercado, llegar a mercados relegados y, en el caso del Banco Agrario, *“apoyar la política del gobierno de llegar a lugares lejanos adonde no llega nadie”*.

Contactar vio adicionalmente una oportunidad de aprendizaje e Interactuar consideró que PIBO le permitió *“realizar acciones que son demasiado costosas o*

⁵⁸ Corporaciones Mundiales de la Mujer de Bogotá y de Medellín (hoy transformadas en Bancamía), Contactar, WWB Colombia, Interactuar, Codea, Comultrasan, Coprocenva, Finamérica y el Banco Agrario.

⁵⁹ AV Villas, Bancolombia, Banco Caja Social.

⁶⁰ Entrevista a Finamérica.

⁶¹ Entrevista a Interactuar.

⁶² Entrevista a Contactar.

⁶³ Ibid WWB Colombia.

*simplemente no es posible hacerlas si no existe una entidad aportante*⁶⁴, como es la de llevar la capacitación a microempresarios fuera del área urbana⁶⁵.

Un segundo resultado a resaltar es el reconocimiento del aumento de la oferta de servicios financieros generando competencia y el aumento en la demanda de servicios financieros:

- Las entidades en general consideran que su presencia en la mayoría de los municipios intervenidos, tanto de ampliación como de profundización, tuvo como consecuencia un notorio incremento en la demanda de servicios financieros (lo que se evidenció en el aumento de uso de las cuentas de ahorro y corriente, crédito y transferencias y giros presentados en el capítulo 4).
- Las entidades registran un despertar del hábito de ahorro al ofrecerse la apertura de cuentas de ahorro sin cobro de mantenimiento⁶⁶, lo que sumado a la cercanía de la oferta, representa una reducción significativa de los costos de transacción para el cliente.

También mencionan como relevante el efecto demostración que ha generado su actividad en estos municipios y ha atraído otras entidades a los municipios pequeños. Así Finamérica, Bancamia, Comultrasán, WWB Colombia, Codea Coprocenva, Bancamía e Interactuar afirman que después de la apertura de sus puntos de atención ha llegado oferta financiera formal a los municipios, *“la Cooperativa ha funcionado como un jalónador de otras entidades financieras para que entren a los municipios”*⁶⁷, igualmente Bancamía afirmó que *“colonizar una población y tener beneficios lleva a que detrás vengan otros”*.

a. Resultados a nivel de la entidad

Los principales efectos al interior de las entidades participantes se refieren a su posicionamiento frente al mercado y la ampliación de cobertura lograda en poblaciones con reducido o sin ningún acceso al crédito formal.

- ✓ El Programa permitió el aumento en divulgación y posicionamiento

Para Finamérica y WWB-Cali, la participación en la red de Banca de Oportunidades facilitó la divulgación de sus productos y favoreció la percepción positiva y el reconocimiento de las entidades por parte de la comunidad. Según la percepción de estas entidades, el reconocimiento público de PIBO fue un factor que facilitó su incursión en dichos mercados,

⁶⁴Ibid Interactuar.

⁶⁵Interactuar fue beneficiaria, aparte de la cofinanciación para la apertura de puntos de atención, del incentivo de ONG para capacitación a microempresarios durante 2009, mediante el cual atendió a 99 microempresarios en 15 municipios de menos de 50 mil habitantes mediante capacitación y otorgamiento de crédito.

⁶⁶ Gracias a los cambios regulatorios.

⁶⁷IbidComultrasan.

constituyéndose en una ventaja comparativa frente a las entidades que no fueron adjudicatarias de las convocatorias.

Contactar y Coprocenva manifiestan haber afianzado su imagen institucional a través de la incursión en los nuevos municipios y más aún en aquellos en que se posicionaron como la única alternativa de ahorro y crédito institucional. A pesar de los mayores costos, por su parte, Interactuar y Microempresas de Antioquia valoran los beneficios de la penetración en pequeñas veredas en cuanto al fortalecimiento de su imagen corporativa y la fidelización y confianza que genera la presencia de sus asesores en ellas.

Bancamia observa que los puntos de atención que cofinanció PIBO les alivió la carga de abrir esas oficinas y les permitió, en un momento difícil en donde se fusionaban las dos ONG en Bancamía, llegar a más zonas y expandir la operación, fortaleciendo el posicionamiento de la nueva entidad.

- ✓ El Programa facilitó la ampliación de cobertura y el cumplimiento de la misión de las entidades

“La apertura de oficinas con la cofinanciación de Banca de las Oportunidades ha sido de gran impacto en la ampliación de nuestra cobertura”⁶⁸;

“El apoyo económico de Bancoldex facilitó la apertura de oficinas y puntos de atención o asesores itinerantes cubriendo 50 veredas en poblaciones donde no existían instituciones que ofrecieran a la población servicios financieros”⁶⁹;

“Se ha logrado promover el acceso al crédito a las familias de menores ingresos estimulando así el desarrollo de estas regiones”⁷⁰.

Se reconoce que el Programa facilitó la ampliación en el acceso al crédito y otros servicios financieros en poblaciones que de otra forma estarían aún sin presencia financiera formal:

“Ha sido un medio para facilitar el acceso al crédito y demás servicios financieros a la población tanto del sector rural como urbano de los estratos 1-2-3, llegando a lugares donde solamente hacen presencia entidades como Banagrario o no existen entidades financieras” se ha logrado llegar a poblaciones cercanas y con escaso nivel de bancarización”⁷¹ ;

“Con el apoyo de PIBO nuestra cooperativa ha podido hacer llegar con nuestros servicios financieros a las comunidades más necesitadas , las cuales a la fecha no habían recibido el apoyo financiero para hacer realidad sus proyectos productivos, de esta forma cumplimos con nuestra misión de mejorar la vida de nuestros asociados generando desarrollo social y soluciones financieras”⁷²;

⁶⁸Entrevista a Finamérica, refiriéndose a los departamentos de Nariño, Cundinamarca y Boyacá.

⁶⁹Entrevista a Contactar, refiriéndose a los departamentos de Nariño. Putumayo).

⁷⁰Entrevista a WWB, refiriéndose a los departamentos de la Guajira, Caquetá y Caldas.

⁷¹Ibid, Entrevista a Finamérica.

⁷²Ibid, Entrevista a Comultrasan.

“los impactos en materia de cumplimiento de la misión institucional de llegar con servicios financieros adecuados a la población de la base de la pirámide económica son positivos”⁷³;

“para Interactuar es muy pertinente, porque la estrategia de la organización en los últimos dos años es la expansión hacia las zonas rurales, lo que hace que el convenio con Banca de Oportunidades sea propicio para implementar dicha estrategia”.

Para el Banco Agrario el Programa facilitó terminar el proceso de cobertura de todos los municipios con viabilidad de presencia financiera en el país, quedando cuatro municipios en donde, según la entidad, realmente no se puede llegar, al menos en las condiciones actuales. El subsidio recibido agilizó el cumplimiento misional de la entidad.

✓ Adecuación de productos y desarrollo de nuevas metodologías

Las entidades, mencionan⁷⁴la incorporación de nuevas metodologías y productos: *“Les permitió potencializar otros servicios como microseguros de deudores, educación financiera, jornadas de intercambio de experiencias entre líderes, brigadas de salud preventiva, dando cumplimiento a objetivos misionales”⁷⁵ y con ella “se introdujeron nuevas modalidades de ahorro y crédito”⁷⁶.* Adicionalmente, se han desarrollado ajustes tecnológicos en las entidades para el manejo de dispositivos que permiten entrar en la red con el sistema central de la entidad para aprobar solicitudes de crédito en el campo.

✓ Especialización del personal

Algunos manifiestan que, como efecto indirecto de haber llegado a municipios pequeños y rurales, se ha especializado el perfil de su personal, este es el caso de Finamérica, en donde se cuenta con mayor entendimiento de las actividades agropecuarias de la zona y el personal tiene una mayor vocación social. Sin embargo, se reconoce que aún queda espacio para mejorar. Al respecto el Banco Agrario menciona que está en un proceso interno de fortalecer su personal en campo, en especial los asesores financieros para que puedan complementar la promoción y gestión de los servicios con educación financiera.

b. Cambios en la percepción que tenía la entidad de los mercados en municipios pequeños

Las entidades valoran haber accedido a nuevos mercados potenciales y destacan la buena moral de pagos en el sector rural y en poblaciones que no tenían acceso a crédito formal. Enfatizan la diferencia de estos mercados frente al alto sobreendeudamiento que ha tenido lugar en las ciudades, lo que se convierte en un incentivo para mantenerse en éstos.

⁷³Entrevista a Bancamia.

⁷⁴No son parte de la presente evaluación pero se consideró importante dejar evidencia de la importancia que las entidades perciben de ellos.

⁷⁵Ibid, Entrevista de seguimiento a Contactar.

⁷⁶Ibid, Entrevista de seguimiento a Comultrasan.

✓ Acceso a un nuevo potencial de mercado

La experiencia de atender municipios pequeños con población rural ha sido satisfactoria para la mayoría de las entidades porque han logrado vincular por primera vez al sistema financiero a nuevos clientes provenientes de comunidades que carecían de posibilidades de acceso a éste. La mayoría manifiesta tener interés en continuar ampliando su cobertura en poblaciones con bajo nivel de bancarización ya que parten de niveles de penetración muy bajos y con amplio potencial de crecimiento, tanto en zonas rurales como urbanas.

Entidades como Contactar, Microempresas de Antioquia y Bancamía, manifiestan que independiente de los incentivos, poseen vocación con inclinación al sector rural. *“En la población rural la palabra tiene valor y hay una cultura de prudencia en las obligaciones que adquieren. La unidad familiar es más fuerte que en el sector urbano. Su cultura es muy raizal, sobre todo en Nariño y el apego a sus pequeñas propiedades es una garantía”*⁷⁷. Destacan el apoyo de las administraciones locales en algunos municipios.

Las entidades mencionan haber realizado la apertura de CNB y de nuevos puntos de atención con recursos propios y que en el futuro continuarán expandiéndose.

d. Sostenibilidad de la intervención

La mayoría de las entidades consideran viable su permanencia en los nuevos municipios intervenidos con el Programa de Inversión Banca de Oportunidades. Algunas mencionan la necesidad de una mayor optimización de recursos en el futuro y/o del apoyo de nuevos convenios para continuar brindando la atención en ciertas zonas.

✓ Expectativas positivas de sostenibilidad financiera

Los buenos resultados actuales de la mayoría de las entidades y el hecho de haber alcanzado y superado el punto de equilibrio, permiten prever la continuidad de su presencia en los municipios.

Bancamía, Finamérica y Comultrasán dan cuenta de resultados satisfactorios en donde han incursionado, lo que les ha permitido ampliar el portafolio de productos y fortalecer su permanencia.

Otros, como Coprocenva, aunque no esté en equilibrio en todos los municipios, afirman que visualizan viabilidad financiera y proponen continuar haciendo presencia y *“enfocando esfuerzos que permitan la generación de excedentes”*. Interactuar afirma, que en la etapa inicial, la provisión de los servicios en localidades distantes y pequeñas no es económicamente sostenible, por lo cual la cofinanciación de PIBO cumple con su propósito de propiciar el acceso a ellas, ya que permite generar una masa crítica de clientes que en el mediano plazo va haciendo viable la operación.

⁷⁷Ibid, Entrevista de Seguimiento a Contactar.

La mayoría de las entidades se muestran en disposición de seguir vinculadas a proyectos de Bancoldex y así contribuir a ampliar las oportunidades de acceso a productos y servicios financieros, en concordancia con su misión.

Es importante mencionar también que las entidades son conscientes de que en la medida que los municipios tienen muchas dificultades de acceso y/o muy bajo nivel de actividad económica la viabilidad de su permanencia disminuye dado los altos costos en que se debe incurrir. Ejemplos de las dificultades encontradas se ilustran a continuación:

“Se pueden encontrar veredas a 6 horas de distancia de la cabecera municipal. De ahí que la atención y prestación de servicios en este tipo de municipios se vuelve un asunto misional.”⁷⁸

“A su vez esto requiere de un trabajo permanentemente en los municipios para crear una cultura del crédito, ya que por las condiciones propias de los municipios se realizan cruces de dinero de manera más informal.”⁷⁹

“En la ampliación de cobertura a municipios más rurales se debe tener en cuenta la sostenibilidad de la operación, más que la cantidad de microcréditos colocados en un período de tiempo determinado, por ejemplo, un microcrédito de \$ 1'000.000 de pesos para arreglar un corral en una finca de una vereda lejana del casco urbano (a 3 horas), la sola visita del asesor incrementa la operación, así el cliente pague cumplidamente su crédito”⁸⁰

“En ejecución vs lo presupuestado, las agencias siguen generando pérdidas operacionales que suman en conjunto, \$159 millones de pesos; el resultado anterior es producto particularmente de las provisiones que se deben hacer en la cartera no recuperada en los asociados de los municipios aquí descritos y a los gastos administrativos (fijos) que se hacen mes tras mes”⁸¹.

“En uno de ellos se tiene pensado realizar el traslado de la oficina a un convenio con la alcaldía, con la Cámara de Comercio o con el SENA, debido a la baja colocación de microcréditos, pero no se dejarán sin atención, teniendo en cuenta que ya hay cartera vigente en la zona”⁸²

Entidades como Finamérica o el Banco Agrario han tenido sorpresas de municipios que se pensaban de baja actividad económica y financiera y han resultado de gran dinamismo. Por ejemplo, para el Banco Agrario, Pailitas fue una sorpresa, inclusive ha resultado que la actividad en corregimientos es superior a la actividad en el centro urbano del municipio.

En el tema de sostenibilidad, el caso del Banco Agrario es motivo de reflexión dado que afirma que sin las transacciones del pago del Programa Familias en Acción (FA), solo 18 de 128 CNB están realizando más de 1000 transacciones mensuales, cifra que representa el punto de equilibrio. De tal forma que *“la existencia de FA hace viable y sostenible el canal*

⁷⁸Ibid, Entrevista a Microempresas de Antioquia.

⁷⁹Ibid, Entrevista a Interactuar.

⁸⁰Ibid.

⁸¹Ibid, Entrevista a Coprocenva.

⁸²Ibid Microempresas de Antioquia.

en municipios pequeños”; “el Banco no extenderá más cobertura adicional, ahora utilizará los CNB para descongestionar sus oficinas dado que de las personas que entran a una oficina bancaria el 50% son usuarios y no clientes, por ejemplo pensionados, los que pagan servicios, etc.”

Por otra parte, un factor de sostenibilidad del canal de CNB son los mismos tenderos que hacen este papel. Al respecto, según el Banco Agrario, *“algunos han crecido sus negocios, han accedido a crédito, en algunos casos ha sido plataforma política, se han convertido en una persona muy importante en la sociedad. Los mejores CNB son líderes comunitarios, lo hacen más por el sentido social”*, lo que genera incentivos para ser CNB. Sin embargo, también corren riesgos trasladando el efectivo a la oficina más cercana, *“no es fácil tener que cargar el efectivo hasta la oficina” “el mayor riesgo es el transporte, el equilibrio de efectivo es el tema más difícil” “la recepción del efectivo es muy grande frente a lo que sale, con excepción de los pagos de Familias en Acción, pero el riesgo es alto porque el CNB debe acumular efectivo la semana anterior a los pagos” “los picos de efectivo en caja son muy peligrosos de los CNB”*, temas todos que deben ir trabajándose para que ser CNB siga siendo una actividad atractiva.

Se puede entonces decir que la vinculación al PIBO facilitó y agilizó el cumplimiento de planes de expansión que tenía la entidad, alivió la carga de explorar mercados y es del interés de las entidades entrevistadas conservar su presencia en las zonas actuales y extender sus servicios con el fin de facilitar el acceso al crédito a los sectores social y económicamente menos favorecidos, acorde con su misión institucional.

7. EVALUACIÓN BENEFICIO-COSTO

La metodología empleada para la evaluación costo/beneficio se fundamenta en la identificación y cuantificación de los beneficios obtenidos por las personas (hogares y microempresas) beneficiarias de la intervención de PIBO y los costos en los que ha incurrido el Programa para la implementación de Corresponsales no bancarios (CNB I) y la cofinanciación para facilitar la apertura y operación de puntos de atención, fijos o móviles a ONG micro crediticias, compañías de financiamiento (CF) y cooperativas con actividad financiera en municipios de menos de 50 mil habitantes que en 2006 tenían nula o baja oferta financiera formal. Esta evaluación no se efectúa antes y después de la ejecución del Programa, sino que se realiza una estimación y comparación en términos monetarios de las situaciones que existirían con y sin Programa para los beneficiarios.

El presente análisis beneficio-costo tiene limitantes en lo que se refiere a la cuantificación de beneficios, por lo cual es importante detenerse en este punto y hacer explícito los beneficios existentes pero de los cuales no se dispone de información:

- **Reducción de costos de transacción y costos de oportunidad:** Como se ha mencionado, para los jefes de hogar y los microempresarios existe un beneficio en la reducción de costos de transporte y trámites al disponer de los servicios financieros en el mismo municipio, al igual que una disminución de los costos de oportunidad que existían al tener que ausentarse de su hogar o microempresa al tener que movilizarse a otro municipio para realizar pagos, recibir el subsidio, realizar transferencias y acceder a los servicios de ahorro y crédito. En este caso se ha incorporado parcialmente el beneficio que significa dejar de gastar en transporte entre municipios para aquellos que, la cercanía de un CNB les ha facilitado el pago de servicios públicos principalmente.
- **Beneficios por mayor actividad financiera de las entidades y penetración a nuevos mercados:** Las captaciones y colocaciones generadas en los municipios intervenidos proporcionan beneficios a las entidades relacionados con una mayor actividad. De igual forma, el haber aliviado los costos en la penetración de mercados es un beneficio para las entidades que de otra forma los habrían asumido.
- **Impulso al desarrollo de las empresas:** La relación entre sistema financiero y crecimiento económico ha sido ampliamente discutida en la literatura, Levine (2005)⁸³, Guillaumont y Kpodar (2008)⁸⁴, Banco Mundial (2008)⁸⁵ argumentan que la existencia de un sistema financiero sólido y con amplia cobertura favorece el

⁸³Op cit. .

⁸⁴Op cit.

⁸⁵Op cit..

crecimiento económico al canalizar recursos a unidades productivas que generan innovación y jalonan el crecimiento. Aunque para Colombia no existen estudios que permitan cuantificar el efecto de la restricción del crédito a las empresas el estudio de Beck, Demirgüç-Kunt y Maksimovic (2005)⁸⁶ evidencia que la restricción de crédito reduce 10% el crecimiento de las empresas pequeñas.

En este caso, no fue claro el impacto del Programa sobre la actividad económica de los municipios, situación que puede tener relación con el corto tiempo de análisis y la limitada información sobre el uso del crédito que permita hacer inferencias sobre la trascendencia del crédito en la formación de activos en las empresas. Para cuantificar este beneficio se requiere medir en un periodo de tiempo mayor los resultados de las microempresas beneficiarias de crédito formal, promovido por las acciones de PIBO y establecer una metodología de evaluación con información amplia con la que se controle el resultado usando variables (el sector de la microempresa, la formación de los gestores, encadenamientos productivos etc.) que influyan en el mantenimiento y crecimiento de las microempresas.

- **Reducción de la pobreza:** Este es el resultado más ambicioso de una política como la que implementa PIBO, pero también el más difícil de medir y quedó excluido del presente análisis desde los términos de referencia. Sin embargo, no se puede dejar de mencionar hallazgos entre el acceso a servicios financieros y desigualdad, pobreza y crecimiento económico por vía de sus beneficios al amortiguar choques externos por situaciones de enfermedad, muerte o algún evento que afecte a la familia y que sin ahorro, crédito o microseguros, provoca reducción del consumo del hogar, trabajo infantil y profundización de la vulnerabilidad. Igualmente, en la medida que se generen sinergias positivas entre el ahorro y el crédito formal se puede aumentar el consumo y la acumulación de activos por parte de los hogares.

Por otro lado, la misma temporalidad de la evaluación limita la medición de beneficios dado que:

- El cambio de comportamiento requiere tiempo. Primero se cambia el conocimiento, luego el interés y finalmente el uso, por lo tanto, se esperaría encontrar que los que aún no cambiaron el uso, pero sí el conocimiento e interés, avancen a utilizar servicios financieros en un mediano plazo.
- Las costumbres de acceso a servicios financieros formales inciden positivamente en las generaciones futuras, como se evidenció en el modelo de impacto de los hogares y los microempresarios por lo cual, se verán efectos del aumento en acceso presente en los que hoy en día crecen en dichos hogares.

⁸⁶Beck, Demirgüç-Kunt, y Maksimovic (2005). "Financial and Legal Constraints to Firm Growth: Does Firm Size Matter?" *Journal of Finance* 60 (1): 137-77

Así las cosas en el largo plazo se esperan observar beneficios derivados de cambios tanto en las entidades financieras (desarrollo de metodologías especializadas para el segmento de la población que las demanda) como en los individuos beneficiados por la intervención del Programa (hogares y microempresas).

La identificación y análisis de beneficios, costos y rentabilidad del Programa con la información disponible para este ejercicio se calcula desde la perspectiva de un beneficiario típico (hogar y microempresa) de cada uno de los tipos de intervenciones sobre los cuales se estimó, en el Capítulo 5, algún impacto del Programa. En la estimación de todos los beneficios y costos se usó una tasa de descuento social del 12% para ajustar las cifras al año en el que se hizo la inversión inicial⁸⁷.

Los beneficios cuantificables se basaron en el acceso al crédito formal como sustituto de crédito informal de alto costo, en el acceso al ahorro formal que tiene una rentabilidad y los beneficios de disminución de gastos de transporte por la cercanía de los CNB. Los costos se centraron en la inversión de PIBO exclusivamente. No se incluyeron los beneficios para las entidades participantes, ni los costos que estas entidades invirtieron en el montaje y operación de los puntos de atención o de los CNB.

Los resultados que se presentan a continuación permiten disponer de la relación beneficio-costos, con el alcance explicado, para cada una de las entidades objeto de la presente evaluación: Bancos, CF, Cooperativas con actividad financiera y ONG microcrediticias.

La metodología de estimación de los beneficios se detalla en la sección 7.1., los costos tenidos en cuenta se explican en la sección 7.2 y la relación beneficio-costos en el apartado 7.3 del presente capítulo.

7.1 BENEFICIOS

Los beneficios considerados fueron los siguientes:

Acceso a crédito: La literatura sobre inclusión financiera (Banco Mundial 2006⁸⁸ y CEPAL 2009)⁸⁹ indica que el desarrollo de las microfinanzas se ha dado a través de la ampliación del crédito formal en donde la población va sustituyendo fuentes de crédito informales de alto costo.

⁸⁷ Tasa comúnmente usada para proyectos sociales.

⁸⁸ Banco Mundial (2006). “Competencia y tasa de interés para microcréditos”. CGAP, Enfoques No. 33. Washington D.C.

⁸⁹ Comisión Económica para América Latina y Caribe-CEPAL (2009). “Microfinanzas dentro del contexto del sistema financiero colombiano”. Serie financiamiento para el desarrollo No. 214. Naciones Unidas, Santiago de Chile.

El beneficio de acceso a crédito formal genera un ahorro en tasa de interés frente a un crédito informal, así, la ampliación de la oferta formal de crédito lleva a disminuir el precio (tasa de interés) que los usuarios pagan por este.

Para estimar el beneficio por acceder a un crédito con menor tasa de interés se utilizaron los resultados de las encuestas de línea base en 2009 y del seguimiento en 2010 para estimar la tasa de interés promedio de los créditos formales e informales. Las tasas registradas corresponden al valor declarado por el entrevistado ajustando el dato para obtener una tasa de interés efectiva anual (Ver Cuadro 7.1).

Cuadro 7.1
TASA DE INTERÉS EFECTIVA ANUAL FORMAL E INFORMAL POR TIPO DE FUENTE EN
ENTRE 2008 Y 2010

	Crédito formal			Crédito informal		
	CFC	Cooperativa	ONG	Amigos y familiares	Prestamista	Casa de empeño
2008	30.9%*	27.12%*	30.80%			
2009	26,13%	27,07%	32,01%	72,48%	223%	191%
2010	28,56%*	23,50%*	28,60%			

*Tasa promedio de la Superintendencia financiera para microcréditos a Diciembre de 2008 y 2010.
 Fuente: Estimaciones de Econometría S.A. a partir de información de la encuesta realizada a hogares y microempresarios 2009, 2010.

Para calcular el beneficio de los créditos formales frente a la opción del crédito informal se usó el monto del crédito formal registrado por las entidades financieras a PIBO en 2009 y 2010.

Cuadro 7.2
MONTO DE DESEMBOLSOS DE LAS ENTIDADES FINANCIADAS POR PIBO 2008- 2010

	Crédito formal		
	CFC	Cooperativa	ONG
2008	6.174.453.802	9.106.302.608	15.389.748.574
2009	12.186.622.640	15.556.979.138	44.921.687.155
2010	16.713.227.504	20.858.579.800	64.828.442.550

Fuente: Estimaciones de Econometría S.A. a partir de información de las entidades reportada a PIBO.

Dado que el objetivo de la evaluación beneficio-costos es observar escenario con y sin Programa, el beneficio se estima sobre el número de beneficiarios que sin la posibilidad de crédito formal hubiesen recurrido a fuentes informales de crédito para financiarse. Esto significa que no se calcula sobre el monto total de crédito colocado por las instituciones financieras formales, sino sobre la proporción de usuarios que sustituyeron crédito informal por formal, entre 2009 y 2010. Como se observa en el Cuadro 7.3, la información de los encuestados de la evaluación refleja una sustitución del 49% de crédito informal por fuentes formales de financiación entre 2008 y 2009 y de 43% entre 2009 y 2010, lo que se corresponde con el aumento de los créditos desembolsados según el Cuadro 7.2.

Cuadro 7.3
NÚMERO DE CRÉDITOS INFORMALES 2007, 2009 Y 2010
(HOGARES Y MICROEMPRESAS)

	#de créditos informales			TOTAL
	Amigos o familiares	Prestamista	Casa de empeño	
2007	167.252	97.413	55.448	320.113
2009	70.835	69.253	24.403	164.041
2010	47.851	46.216	-	93.887
Variación 2008-2009	-58%	-29%	-56%	-49%
Variación 2009-2010	-32%	-33%	-	-43%

Fuente: Estimaciones de Econometría S.A. a partir de información de la encuesta realizada a hogares y microempresarios 2009, 2010.

Hay que considerar, que pese a que existe sustitución de crédito hay individuos que usan fuentes formales e informales de crédito, es decir que no hay una sustitución perfecta de crédito informal por formal. Como se observa en el cuadro 7.4 el uso de los dos tipos de crédito decrece con el tiempo, en 2008 el 73% de quienes tuvieron crédito informal en 2007 continuaron usando crédito informal, mientras que en 2010 sólo el 27% de los que optaron por financiación informal en 2009 continuaron haciendo uso de este tipo de crédito en 2010.

Cuadro 7.4
PORCENTAJE DE HOGARES Y MICROEMPRESAS QUE USAN CRÉDITO FORMAL E INFORMAL 2008-2010

	2007-2008	2008-2009	2009-2010
Promedio ponderado	73%	67%	27%

Fuente: Estimaciones de Econometría S.A. a partir de información de la encuesta realizada a hogares y microempresarios 2009, 2010.

Además de la proporción de microempresas y hogares que sustituyen crédito es importante considerar el valor del crédito que se sustituiría. Según la información de la encuesta de la evaluación, el valor promedio del crédito canalizado por fuentes informales es menor que el que se solicita cuando los beneficiarios tienen acceso a fuentes formales. Como se muestra en el Cuadro 7.5 el crédito informal representa el 27% del valor del crédito formal en 2007 y el 25% en 2009 y 2010. Dado esto, en ausencia de oferta formal de crédito el valor del mismo sería menor.

Cuadro 7.5
VALOR PROMEDIO DEL CRÉDITO FORMAL E INFORMAL 2009-2010

	Crédito formal	Crédito informal	Relación Crédito informal
			Crédito formal
2007*	5.108.316,83	1.366.531,08	26.75%
2009	5.039.861,50	1.266.666,60	25.13%
2010	5.742.995,00	1.444.280,30	25.15%

Fuente: Estimaciones de Econometría S.A. a partir de información de la encuesta realizada a hogares y microempresarios 2009, 2010. Para 2007 los datos corresponden a la Encuesta del mercado financiero informal MIDAS 2007.

Ya se consideró la tasa de sustitución de créditos informales por formales teniendo en cuenta montos. Hay que considerar, adicionalmente, que los créditos informales son de menor plazo que los formales, por lo que los hogares y las microempresas tienen una rotación del crédito informal mayor a la del formal.

En la encuesta de la evaluación no se indagó por el número de veces que se toma crédito anualmente, no obstante, adoptando los datos de la Encuesta del mercado de crédito informal⁹⁰ aplicada a población de estratos 1, 2 y 3 con representatividad nacional, se tiene una rotación de 3.1 créditos al año.

Con los anteriores datos, se estimó el beneficio asociado al menor costo del crédito al que accedieron los beneficiarios de PIBO, siguiendo el procedimiento presentado a continuación:

- a. Se tomó el valor total del crédito formal y la tasa de interés de este tipo de crédito para cada tipo de entidad.
- b. Se tomó el valor del crédito formal si se hubiera pagado la tasa de interés del crédito informal. Esta tasa se ponderó por la tasa de interés promedio de las distintas fuentes de financiación informal: amigos o familiares, prestamistas y casa de empeño (Cuadro 7.1).
- c. Se ponderó el anterior valor sólo para el segmento que sustituyeron el crédito informal por el formal y por lo tanto se beneficiaron de la oferta a un costo menor (Cuadro 7.3).
- d. Se consideró la rotación anual del crédito informal de 3.1 y la proporción de hogares y microempresas que usan crédito informal y formal (Cuadro 7.4.)
- e. La diferencia entre los dos valores (el enunciado en a y el enunciado en b con los ajustes explicados en c y d) representa el beneficio en cada año y para hacer la actualización al año en el que el Programa hizo la inversión (2008) se usó una tasa de descuento de 12%.

En el Cuadro 7.6 se detallan los resultados obtenidos para cada una de las instituciones financieras. En total, en 2008 se logró un ahorro de \$2.218 millones por la reducción de la tasa de interés, lo que representa una rentabilidad cercana al 71% para las tres entidades. El resultado que se obtiene del ahorro en el crédito corrobora lo que la literatura refiere a beneficios del desarrollo del sistema financiero y justifica por sí solo el costo asumido por el Programa.

⁹⁰ MIDAS, Encuesta del mercado de crédito informal, 2009.

Para los siguientes años, 2009 y 2010, el ahorro por tasa desaparece porque el monto del crédito formal se amplió mientras que el valor solicitado en el sector informal y el número de personas que recurren a los dos tipos de crédito decreció.

Cuadro 7.6
BENEFICIOS POR LA DIFERENCIAL DE TASAS DE INTERÉS DEL CRÉDITO FORMAL E
INFORMAL DE MICROEMPRESAS (2008-2009)

	2008	2009
CFC	411.102.240,38	- 237.563.054,02
Cooperativa	774.975.045,08	- 374.766.950,35
ONG	1.032.208.149,07	- 2.169.976.080,26
Beneficios Totales	2.218.285.434,53	- 2.782.306.084,63

Fuente: Estimaciones de Econometría S.A. a partir de información de la información reportada por las entidades a PIBO y la encuesta realizada a hogares y microempresarios 2009, 2010.

En el caso de los CNB se realizó una estimación de los créditos canalizados por este medio, reconociendo que mediante los CNB se hacen trámites para solicitar créditos y, al estar presente en el municipio, se facilita el pago de obligaciones.

Para estimar la contribución de los CNB en la sustitución de crédito informal por formal se calculó el número de créditos tramitados por este medio en los municipios intervenidos multiplicado por el monto promedio de un crédito bancario formal según la encuesta de la presente evaluación (Cuadro 7.5). Con estos datos y usando la metodología de estimación de diferencial de tasas, expuesta antes para las entidades financieras apoyadas por PIBO, se obtiene un beneficio de \$1.2 miles de millones en 2008 y, como en el caso de las entidades cofinanciadas, el beneficio desaparece en 2009 y 2010 porque los hogares y microempresas recurren en menor proporción al crédito informal y es menor el valor del crédito sobre el que se estiman los beneficios.

Cuadro 7.7
BENEFICIOS POR LA DIFERENCIAL DE TASAS DE INTERÉS DEL CRÉDITO CANALIZADO A
TRAVÉS DE CNB SUBSIDIADOS (2008-2010)

	2008	2009	2010
Créditos a través de CNB	2604	6790	8209
Beneficios por créditos a través de CNB	1.223.356.986,82	-9.468.785.256,78	-13.801.472.385,31

Fuente: Estimaciones de Econometría S.A. a partir de información de la información reportada por las entidades a PIBO y la encuesta realizada a hogares y microempresarios 2009, 2010.

Beneficios por cercanía de los CNB

Considerando que los CNB facilitan la realización de transacciones, que de otra manera implicaría un costo de desplazamiento a una entidad financiera, como pagos de servicios públicos u otros que requieren utilizar oficinas de recaudo. A continuación se presenta el beneficio de hogares y microempresas por la cercanía de los CNB lo que implica que existe una disminución de gastos en transporte. Los valores se estimaron teniendo en cuenta la

proporción de hogares y microempresas que respondieron usar los CNB para el pago de servicios públicos y privados en la encuesta de la evaluación, dado que estos pagos se deben hacer de manera mensual, se estimó un valor anual del ahorro en costos suponiendo doce desplazamientos por año⁹¹.

Cuadro 7.8
BENEFICIOS DE CNB POR AHORRO EN COSTOS DE DESPLAZAMIENTO
(2008-2010)

	2008	2009	2010
CNB	1.685.275.200	4.253.922.857	9.412.058.992

Fuente: Estimaciones de Econometría S.A. a partir de la encuesta realizada a hogares y microempresarios 2009, 2010.

Acceso a ahorro: Dentro de la metodología propuesta inicialmente para estimar los beneficios del ahorro se planteó su medición a partir de la reducción de los costos de transacción en la realización de pagos y transacciones, la probabilidad de pérdida asociada a fondos formales e informales (amigos, cadenas, familiares y casa) de ahorro y acumulación de recursos. Sin embargo, en la valoración de impacto no se encontró efecto de PIBO en transacciones y en relación con la probabilidad de pérdidas por el uso de ahorro informal, el número de familias que han perdido su dinero usando este tipo de mecanismos es marginal (sólo 53 microempresas y 30 hogares encuestados), por tanto no es plausible estimar este beneficio.

Como alternativa, en el modelo de impacto (Capítulo 5) se encontró que el Programa aumento la probabilidad de acceso al ahorro formal tanto en hogares como en microempresas. La cuantificación del beneficio se hizo empleando la información de los montos de ahorro (saldo promedio anual en cuentas de ahorro) reportada por las entidades al Programa y la tasa de interés que reciben los ahorradores en las entidades formales por mantener su dinero en la entidad financiera, según los reportes a la Superintendencia Financiera.

El resultado obtenido se observa en el Cuadro 7.8. Para Cooperativas el beneficio es mayor en todo el periodo, porque en estas entidades hay más ahorradores y el monto ahorrado es superior. Las cooperativas tienen dos veces más ahorradores que las CF y el monto promedio del ahorro es casi tres veces superior.

En el caso de los CNB no fue posible estimar beneficios del ahorro por la imposibilidad de determinar el valor del ahorro realizado utilizando el canal que ofrecen los CNB. Si bien se cuenta con el valor de los depósitos, el valor de retiros es mayor y no hay manera de determinar o aproximar el monto ahorrado por los hogares y microempresas.

⁹¹ El costo estimado del desplazamiento usado fue de \$20.000 mensuales. Para los cálculos de 2008 se emplearon los valores del crecimiento del uso de CNB entre 2009 y 2010.

Cuadro 7.9
BENEFICIOS POR ACCESO A AHORRO FORMAL DE HOGARES Y MICROEMPRESAS (2008-2010)

	2008	2009	2010
CFC	1.860.642,59	4.660.740,03	5.947.719,22
Cooperativa	18.503.731,20	58.575.960,00	86.672.073,98
Beneficios Totales	20.364.373,79	63.236.700,03	92.619.793,20

Fuente: Estimaciones de Econometría S.A. a partir de información reportada a PIBO y de la encuesta realizada a hogares y microempresarios 2009, 2010.

7.2 COSTOS

Para estimar los costos en los que ha incurrido PIBO se utilizó la información entregada por el Programa en lo que refiere a las convocatorias para ampliar la cobertura⁹² en los municipios objeto de la presente evaluación.

Cuadro 7.10
COSTOS DE BANCA DE LAS OPORTUNIDADES (PESOS)

	Valores de inversión en 2008
Ampliación cobertura ONG	758.000.000
Ampliación cobertura Cooperativas	439.000.000
Ampliación cobertura CFC	210.000.000
CNB I convocatoria	1.888.000.000
TOTAL COSTOS PIBO	3.295.000.000

Fuente: PIBO.

La inversión de PIBO objeto de la presente evaluación fue de \$3.295 millones de pesos.

7.3 RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Teniendo en cuenta la estimación de beneficios por diferencial de tasa, por rentabilidad de las cuentas de ahorro, beneficios por la cercanía de los CNB y la inversión realizada por PIBO, se encuentra una relación beneficio costo de 1.59 para la intervención de cofinanciación de puntos de atención y 1.54 para CNB, para un total de 1.56, lo que implica que por cada peso invertido por PIBO se generó un beneficio de 0.56 pesos o una rentabilidad del 56%.

⁹²En la estimación de los costos no se consideraron los costos administrativos de operación del Programa porque este no cuenta con el detalle de costos por intervención.

Lo anteriormente expuesto evidencia que PIBO genera un beneficio en las poblaciones en donde intervino en el primer año en el que entraron en operación los CNB y las entidades cofinanciadas (2008). En el segundo y tercer año de la intervención no se generan beneficios por el diferencial de tasas de interés porque se reduce el porcentaje de microempresas y hogares que usan crédito informal (Cuadro 7.4) y el valor del crédito transado en el mercado informal es menor en términos relativos (Cuadro 7.5). Si bien el beneficio del ahorro crece en el periodo analizado (Cuadro 7.8), este es marginal en comparación con el del crédito y por tanto no es suficiente para que en 2009 y 2010 la relación beneficio-costos resulte positiva. Con respecto a la disminución de costos de transporte también se aplica el año en donde se genera la presencia del CNB, luego la presencia de otros CNB diluye el efecto y no es posible asegurar que se mantiene en el tiempo.

La estimación realizada, es concluyente en la medida que permite afirmar que en el primer año de la intervención, PIBO recuperó la inversión en términos de los beneficios sociales para quienes acceden a los créditos formales, lo que significa que el mayor efecto se concentra en el periodo inicial. En el largo plazo se esperaría poder observar otros beneficios asociados con el uso de los créditos o de los ahorros generados. Sin embargo, como se citó al inicio del capítulo, el alcance de la presente evaluación imposibilita ver estos beneficios.

Cuadro 7.11
RELACIÓN BENEFICIO COSTO DE PIBO PARA 2008

	Beneficios totales	Costos totales	Relación beneficio costo
CFC	412.962.882	210.000.000	1,97
Cooperativa	793.478.776	439.000.000	1,81
ONG	1.032.208.149	758.000.000	1,36
Puntos de atención	2.238.649.807	1.407.000.000	1,59
CNB	2.908.632.186	1.888.000.000	1,54
Total	5.147.281.995	3.295.000.000	1,56

Fuente: Estimaciones de Econometría S.A.

El grupo de entidades más rentables son las CF y las cooperativas con una relación beneficio-costos cercana a 2. Por su parte las ONG al haber recibido la mayor inversión, no tener beneficios por el ahorro y al tener una mayor cartera que los demás tipos de entidades (Cuadro 7.1), generan una relación beneficio-costos menor (1.36).

En el caso de los CNB la relación beneficio-costos, considerando los beneficios por cercanía a los hogares y microempresas es de 1.54. Si solamente se incluyeran los beneficios de crédito y ahorro por ser un canal que facilita los trámites, la relación sería 0.65 y el costo no se recuperaría.

Es evidente que los jefes de hogar y los microempresarios están tomando crédito por valores muy superiores a los que asumían con fuentes informales y el total a pagar (capital más intereses) es claramente superior. Evaluar los beneficios a mediano y largo plazo de este aumento de crédito formal, dependerá entonces de información disponible que permita valorar los efectos sobre el bienestar y la acumulación de activos que puede tener el uso del crédito formal. Esto debería ser objeto de investigaciones futuras.

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1 CONCLUSIONES

La presente evaluación de impacto se concentra en la inversión de PIBO dirigida a la ampliación de presencia financiera mediante el subsidio de CNB y puntos de atención desde 2008 hasta julio de 2010 en 250 municipios de menos de 50 mil habitantes con baja o nula presencia financiera. De éstos, 133 eran municipios que carecían de servicios financieros formales en 2006, por lo tanto en esta evaluación se denominan **municipios de ampliación** y 117 eran municipios que aunque tenían presencia financiera, ésta era limitada, por lo tanto se denominan **municipios de profundización**.

La carencia de servicios financieros en los municipios de ampliación tenía relación con su pequeño tamaño, mayor ruralidad, mayor nivel de pobreza y escasa actividad económica, como se puede ver en el siguiente cuadro:

Cuadro 8.1
Características de los municipios intervenidos por PIBO (promedios por grupo)

	Ampliación	Profundización
Población total	8,782	19,569
% en resto	62.80%	54.10%
Inversión pública per-cápita (millones)	0.46	0.41
ICV (de 0 a 100)	58.6	64.9
% con NBI	53.9%	42.7%
# microestablecimientos	177	616

Fuente: DANE, Censo de población y Censo de microestablecimientos, 2005

La inversión pública de PIBO fue dirigida a aliviar los costos de penetración de un mercado desconocido buscando posibilitar la presencia financiera formal como prerequisite al acceso efectivo de una variedad de servicios financieros mediante la combinación de CNB como un canal liviano, ONG microcrediticia que solo pueden colocar y cooperativas con actividad financiera y CF que pueden captar y colocar. Una vez generada la presencia financiera se esperaba impactar el acceso a servicios financieros formales por parte de los hogares y microempresarios que habitan estos municipios, comenzando por que conozcan los servicios, se interesen, hagan los trámites y finalmente, los utilicen.

La inversión realizada por PIBO bajo evaluación asciende a \$3.3 mil millones de pesos, de ésta, un 57% se dedicó a subsidiar los 128 CNB, un 23% a la cofinanciación de puntos de atención de ONG microcrediticias en 104 municipios, un 13% a cofinanciar puntos de atención de cooperativas en 14 municipios y un 6.4% a las dos CF que aumentar su cobertura en 15 municipios.

MOVIMIENTO FINANCIERO GRACIAS A LA INVERSIÓN DE PIBO...

En estos municipios, a diciembre de 2010, se alcanzó un monto de desembolsos de \$44.8 mil millones de pesos en 11.5 mil desembolsos (montos promedio de \$3.9 millones de pesos). La cartera total a diciembre de 2010 alcanzaba \$971 mil millones de pesos, de los cuales \$755 mil millones es microcrédito (78%), siendo las ONG las de mayor participación. En el caso de las captaciones, a diciembre de 2010 se tenía un saldo en cuentas de ahorro cercano a los \$65 mil millones de pesos en 149.7 mil cuentas, generadas principalmente por las cooperativas.

Estas cifras tienen diferentes significados sobre la actividad financiera de los municipios según el tipo de municipio:

✓ En los municipios de ampliación, la principal opción de ahorro formal la ofrecen las cooperativas y las CF cofinanciadas por PIBO (90% de los saldos de ahorro de estos municipios son en entidades cofinanciadas por PIBO), mientras que en el caso de los municipios de profundización la existencia de otras entidades financieras, en especial, el Banco Agrario, hace que del total de saldos de cuentas de ahorro a diciembre de 2010, un 5% sea en entidades cofinanciadas por PIBO.

✓ En el caso del crédito, la existencia de otras entidades que ofrecen crédito formal es importante por lo tanto, alrededor de la mitad de los montos desembolsados de microcrédito en los municipios intervenidos de profundización y cerca del 40% de estos montos en municipios de ampliación, son de entidades cofinanciadas por PIBO.

Los CNB subsidiados por PIBO han sido el medio para realizar 1.9 millones de transacciones por un monto total de \$310.8 mil millones de pesos desde el segundo trimestre de 2008 hasta diciembre de 2010. En monto, lo más significativo han sido los recaudos y los retiros en efectivo de cuentas de ahorros. Al ver la evolución mensual se ha tenido un crecimiento importante durante el año 2008 estabilizándose en el año 2009 y a mediados de 2010 se presentan los picos bimensuales de los pagos del Programa Familias en Acción (FA). Esta dinámica hace a los CNB unos recaudadores netos cuando no se paga FA lo que obliga al tendero a trasladarse a la oficina más cercana de su entidad financiera para consignar y liberar su cupo de operación y cuando se acerca el pago de FA, se convierte en un actor visible con disponibilidad de un importante volumen de efectivo. Ambas situaciones lo hacen vulnerable y disminuyen los incentivos para ser y mantenerse como CNB.

La actividad financiera formal impulsada por la intervención de PIBO es significativa en montos y según los testimonios recopilados con autoridades municipales, microempresarios

y jefes de hogar de estos municipios, la existencia de una oferta formal financiera ha facilitado las dinámicas económicas. Esta percepción no necesariamente se refleja en impactos cuantificables sobre variables que se utilizan como proxy de la actividad económica de los municipios, como el recaudo de impuestos.

LOS HOGARES Y MICROEMPRESARIOS SUJETOS DE EVALUACIÓN SON:

	<ul style="list-style-type: none">• Estratos 1, 2 y 3.• El 86% de los hogares en municipios de ampliación y 74% en los municipios de profundización se encuentran por debajo de la línea de pobreza, en 2010.• Al medir indigencia, las diferencias entre tipo de municipios disminuyen y alrededor de un tercio están por debajo de la línea de indigencia.
	<ul style="list-style-type: none">• Casi el 64% de las microempresas tienen algún grado de formalidad, la gran mayoría dicen planear su negocio, la mitad llevan cuentas y las utilidades mensuales, en promedio, están alrededor de un salario mínimo (exceptuando profundización en 2010).• Los microempresarios estiman que si vendieran su negocio en el 2010 lo podrían vender en un valor alrededor de \$24 millones de pesos.

¿QUÉ TANTO ACCESO EXISTE A LOS SERVICIOS FINANCIEROS FORMALES EN LOS MUNICIPIOS INTERVENIDOS? ¿CÓMO EVOLUCIONÓ DESDE 2007 HASTA 2010?

Los resultados de la encuesta de hogares y microempresarios muestran avances importantes en el acceso a servicios financieros, tanto en el conocimiento, interés y uso. Se esperaría que un mayor conocimiento e interés aumente el uso de los servicios financieros formales.

¿Qué saben de los servicios financieros?

Durante los últimos años el conocimiento general sobre temas financieros ha aumentado, en especial en los municipios de ampliación en donde la situación inicial era muy precaria. Por otra parte, por la misma actividad que desempeñan, los microempresarios tienen más conocimientos de temas financieros que los hogares.

Todos los hogares y microempresas afirman saber al menos de un requisito para abrir una cuenta o para pedir un crédito, al igual que dicen conocer al menos un producto financiero; la gran mayoría de hogares (81% en municipios de ampliación y 88% en profundización) y microempresarios (83% en municipios de ampliación y 87% en municipios de profundización) han escuchado o visto información sobre entidades financieras y como resultado del aumento de presencia financiera en los últimos años, la proporción de hogares que afirman saber que una de estas entidades funciona en el municipio en donde residen, ha aumentado.

Sin embargo, al preguntar aspectos más detallados como el 4*1000, tres cuartas partes de los microempresarios y un poco menos de la mitad de los hogares afirman saber de su existencia y proporciones similares saben sobre las centrales de riesgo. El conocimiento en las tasas de interés que cobran por los créditos es un tema conocido por la mitad de los microempresarios y solo por un 20% de los hogares. La mitad de éstos afirman conocer las tasas que se les reconocen por los ahorros. *Estos resultados muestran oportunidades de trabajo en educación financiera, tema que será desarrollado en las recomendaciones.*

¿Qué pasó con el ahorro formal?

Tradicionalmente una aproximación a la bancarización es por medio del número de personas con cuentas de ahorro o cuentas corrientes. Así, ASOBANCARIA reporta que el número de personas adultas en Colombia con cuentas de ahorro es 58.6%⁹³.

Para los municipios intervenidos por PIBO, la proporción de hogares en donde al menos una persona tiene cuenta de ahorro o corriente es 45% en municipios de ampliación y una proporción similar en municipios de profundización. Es muy importante resaltar que la brecha entre los tipos de municipios se ha cerrado dado que en el 2009 en los municipios de ampliación el 20% de los hogares tenía al menos una persona con cuenta de ahorro o corriente y en los de profundización el 35%. Este resultado ya es un avance importante en términos del uso de servicios financieros formales.

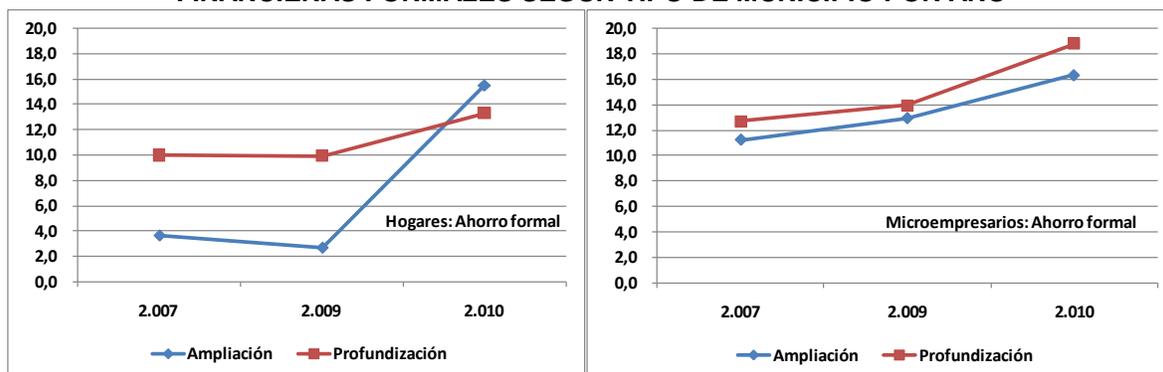
Al profundizar un poco más en el uso de estas cuentas se puede concluir que son de carácter transaccional, dado que un 85% de los hogares que las tienen, las utilizan para recibir consignaciones y retirar y un 5% para ahorrar y retirar, lo cual no es una sorpresa, razón por la cual se indagó, en la encuesta, sobre las prácticas de guardar dinero en efectivo en entidades financieras formales.

Las siguientes gráficas dan cuenta de los resultados:

- Para hogares: 1) En 2010, entre un 14% y un 16% de los jefes de hogar ahorraron en entidades financieras formales; 2) El crecimiento en los municipios de ampliación fue ocho veces desde 2007 hasta 2010; 3) La brecha entre municipios de ampliación y profundización se eliminó.
- Para microempresarios: 1) En 2010, entre un 16% y un 19% de los microempresarios ahorraron en entidades financieras, según el tipo de municipio; 2) El aumento fue del 46% entre 2007 y 2010.

⁹³ASOBANCARIA. (2010). *Reporte de Bancarización*. Bogotá.

Gráfica 8.1
PROPORCIÓN DE HOGARES Y MICROEMPRESARIOS QUE AHORRAN EN ENTIDADES FINANCIERAS FORMALES SEGÚN TIPO DE MUNICIPIO POR AÑO



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI 2009, 2010

No ahorrar formalmente cada vez se fundamenta menos en el desconocimiento dado que del total que no ahorra, un 90% afirma conocer que lo pueden hacer en estas entidades; sin embargo, al profundizar en el interés de hacerlo, un 33% lo estaría.

Es claro que casi la mitad de personas tienen cuentas de ahorro, pero, ahorrar formalmente lo hacen, en el mejor de los casos, un 19% de los microempresarios y un 16% de los hogares, lo que lleva a pensar en el reto de la adecuación de productos de ahorro, tal como se plantea en las recomendaciones.

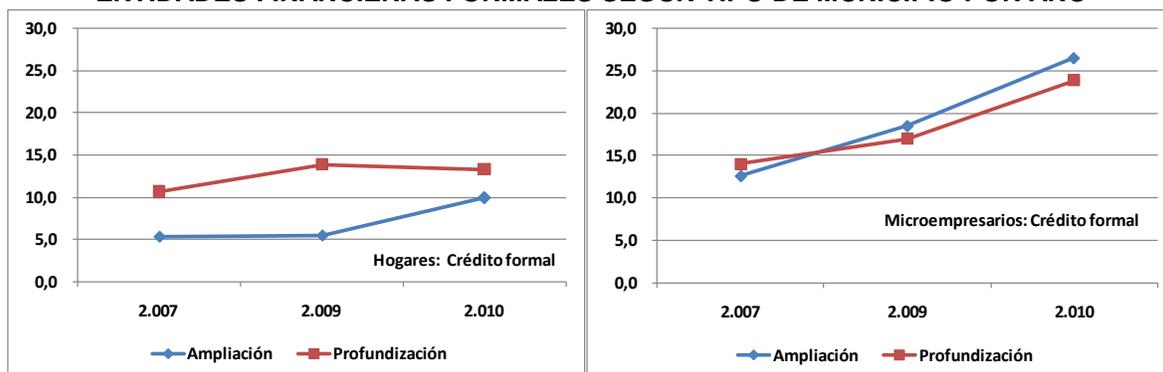
¿Qué pasó con el crédito formal?

En general, alrededor de un 70% de los hogares y un 75% de los microempresarios tienen crédito en 2010. Sin embargo, su principal fuente de financiación no es el crédito formal; para los hogares sigue siendo el tendero, los amigos, vecinos o familiares y, en tercera instancia, el prestamista; y para los microempresarios el principal acreedor es su proveedor, seguido por los amigos, vecinos y familiares.

Con respecto al uso de crédito formal se encontró lo siguiente:

- La proporción de jefes de hogar con crédito formal creció de un 5% a un 10% entre 2007 y 2010 en municipios de ampliación; mientras que en profundización creció de un 10% a un 14%.
- Los microempresarios utilizan más crédito formal que los hogares, pasando de niveles del 15% en 2007 a 25% en 2010.
- Al igual que en ahorro, se cierran las brechas entre los tipos de municipios.

Gráfica 8.2
PROPORCIÓN DE HOGARES Y MICROEMPRESARIOS QUE TIENEN CRÉDITO EN ENTIDADES FINANCIERAS FORMALES SEGÚN TIPO DE MUNICIPIO POR AÑO



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI 2009, 2010

Complementando el acceso al crédito formal, en los hogares también se indagó por créditos de otros miembros del hogar y a los microempresarios por la tenencia de tarjetas de crédito encontrando:

- La proporción de hogares en donde cualquier miembro del hogar tiene crédito formal aumentó entre 2009 al 2010 mucho más en los municipios de ampliación, de un 12% a un 21%, frente al aumento en los municipios de profundización, de 23% a 26%. En el 2009 la brecha que existía entre los municipios de ampliación y profundización era de 25 puntos porcentuales y en el 2010, de cinco puntos.
- La proporción de microempresarios con tarjeta de crédito aumentó de un 8% a un 12% entre 2009 y 2010 en municipios de ampliación y de un 8% a casi un 10% en los municipios de profundización⁹⁴.

Con respecto a los que no utilizan crédito formal, se encuentra que saben de las fuentes de financiamiento formal (90% en hogares y al 100% en microempresarios); alrededor de la mitad manifiesta interés en tener crédito con entidades financieras formales; sin embargo, de ahí a usar crédito formal se deben cumplir varios pasos, partiendo de la necesidad misma (que podría dimensionarse en unas tres cuartas partes de la población), la posterior realización de los trámites y la evaluación de la entidad oferente del crédito.

¿Qué pasó con los pagos?

El servicio financiero formal de mayor penetración es el del pago de obligaciones por intermedio del sistema financiero: La proporción de hogares que han pagado alguna de

⁹⁴Según ASOBANCARIA, en 2010, un 30% de los adultos en Colombia tienen alguna modalidad de crédito formal (incluidas tarjetas de crédito).

estas obligaciones por intermedio del sistema financiero asciende a más del 70% y de los microempresarios, alrededor del 95% lo han hecho.

¿Qué pasó con las transferencias?

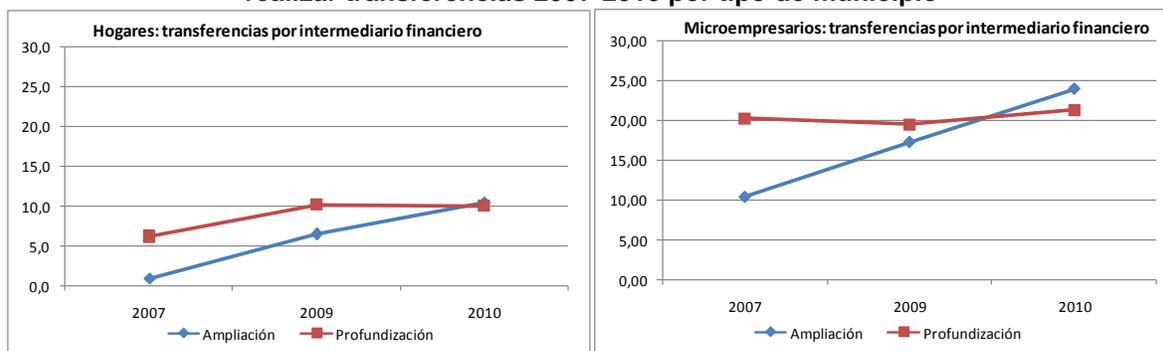
Del total de hogares y microempresarios en municipios, tanto de ampliación como en profundización, alrededor de la mitad afirman haber enviado o recibido dinero de otro municipio alguna vez. Los que enviaron o recibieron dinero lo hicieron principalmente por medio de giros por correo.

Las gráficas muestran los resultados de la encuesta:

- Del total de hogares, en 2010, un 10% han enviado o recibido dinero por intermediarios financieros, cifra que en los municipios de ampliación era cero en el 2007, cerrándose la brecha que existía con los municipios de profundización. Coincide esto con el hecho de los giros del Programa Familias en Acción por medio de los CNB del Banco Agrario, en especial en municipios de ampliación.
- Entre los microempresarios, las transferencias por intermediarios financieros creció de un 10% a un 25% en los municipios de ampliación y se mantuvo en un 20% en los de profundización.

Gráfica 8.3

Proporción de hogares y microempresarios que utilizaron intermediarios financieros para realizar transferencias 2007-2010 por tipo de municipio



Fuente: Encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI 2009, 2010

De los que no enviaron o recibieron dinero, un 10% de hogares y un 45% de microempresarios afirman saber que el servicio existe por parte de los intermediarios financieros, lo que ofrece una oportunidad de acción para aumentar la divulgación de estos servicios.

¿Y el uso de seguros...?

El tema de seguros se incluyó como servicio financiero sobre el cual indagar, aunque PIBO no ha ejecutado acciones de intervención directa para promoverlo y no se evaluó impacto alguno sobre este servicio.

En la encuesta se encontró que la mayoría de los hogares y microempresarios saben qué es un seguro (77% en ampliación y 84% en profundización en hogares y 94% en microempresarios); un 15% de los hogares y un 40% de las microempresas han tenido seguro alguna vez. Al indagar qué seguro tienen en 2010 se encuentra que un 9% de hogares y un 20% de microempresarios tienen seguro exequial, siendo éste el de mayor penetración (sin mayores diferencias por tipo de municipio).

¿Qué impacto tuvo PIBO sobre el acceso a servicios financieros de los hogares y microempresas?

Para responder esta pregunta se realizaron varios ejercicios econométricos en donde las variables a explicar fueron las relacionadas con acceso a los servicios financieros: conocimiento, interés, realización del trámite y uso; y las variables que podrían explicar el acceso que incluyeron la intervención del Programa representada por “estar en un municipio intervenido” o por “contar con una entidad o punto de atención cofinanciado por PIBO cerca al hogar o microempresa”; la caracterización (hogares y microempresas), el tipo de municipio de ampliación o de profundización, costumbres financieras del hogar donde creció, información que han recibido sobre CNB o entidades financieras formales y variables relacionadas con la presencia financiera en los municipios, de otras entidades que han llegado por motivación propia.

Los resultados muestran que la inversión de PIBO tuvo mayores impactos en el ahorro en general y en el acceso de los microempresarios a ahorro y a crédito.

CUADRO 8.2
RESUMEN DE IMPACTOS DE PIBO SOBRE EL ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS

	Estar en municipio intervenido (Efecto marginal)	Tener un entidad cofinanciada por PIBO cerca (Efecto marginal)
AHORRO		
EN HOGARES:		
Conoce que puede ahorrar en entidades financieras		
Le interesa ahorrar formalmente	11%	
Hizo trámites para ahorrar formalmente	13%	
Ahorra en entidades financieras formales	13%	
EN MICROEMPRESAS:		
Conoce que puede ahorrar en entidades financieras		
Le interesa ahorrar formalmente	12%	

	Estar en municipio intervenido (Efecto marginal)	Tener un entidad cofinanciada por PIBO cerca (Efecto marginal)
Hizo trámites para ahorrar formalmente	10%	
Ahorra en entidades financieras formales	8%	
CRÉDITO		
EN HOGARES:		
Conoce que puede tener crédito en entidades financieras formales		
Le interesa tener crédito formal		11%
Hizo trámites para tener crédito formal		
Tiene crédito en entidades financieras formales		
EN MICROEMPRESAS:		
Conoce que puede tener crédito en entidades financieras formales		
Le interesa tener crédito formal		
Hizo trámites para tener crédito formal	6%	
Tiene crédito en entidades financieras formales	8%	

Fuente: Estimaciones a partir de la encuesta realizada por la Unión Temporal Econometría – SEI 2009, 2010

El impacto de PIBO se dio de la siguiente forma en el acceso al ahorro formal:

- ✓ Se evidencia que si la microempresa está en un municipio intervenido se aumenta la probabilidad de tener interés en el ahorro en 12 puntos porcentuales, en hacer el trámite, en 10 puntos porcentuales y en ahorrar formalmente en 8 puntos porcentuales.
- ✓ Que el hogar esté en un municipio intervenido aumenta la probabilidad de estar interesado en ahorrar formalmente en un 11%; de realizar el trámite, en un 13% y la probabilidad de ahorrar en entidades financieras formales, en un 13%.

El impacto de PIBO en el crédito formal es el siguiente:

- ✓ La probabilidad de hacer el trámite o de tener un crédito aumenta 6 y 8 puntos porcentuales respectivamente en microempresarios en municipios intervenidos con respecto a las microempresas que residen en municipios no intervenidos.
- ✓ Tener una entidad del Programa cerca del hogar aumentó la probabilidad de estar interesado en tener crédito (aumenta la probabilidad un 11%).

Otros resultados relevantes de mencionar son:

- ✓ Las variables relacionadas con la divulgación de información por diversos medios de las entidades financieras tienen impacto sobre el conocimiento de los servicios financieros.
- ✓ Las variables socioeconómicas para los hogares y las de formalización y tamaño para las microempresas muestran que los hogares con mejores condiciones y las microempresas más formales o más grandes tienen mayor probabilidad de acceder a los servicios financieros.

- ✓ Haber crecido en hogares con costumbres de ahorro y/o crédito formal tiene impacto sobre el acceso a los servicios financieros formales, en especial sobre el ahorro de los jefes de hogar.
- ✓ El acceso a ahorro y crédito se ve impactado por la cercanía de las entidades financieras para los microempresarios, lo que puede reflejar su mayor costo de oportunidad con relación a los hogares al tener que desplazarse a estas entidades.
- ✓ La presencia de las entidades cofinanciadas por PIBO no generó un impacto diferencial sobre el acceso a transferencias o pagos por medio de intermediarios financieros, lo que puede tener relación a la expansión de CNB, por motivación propia, tanto en municipios de tratamiento como de control.

¿Cuál ha sido el impacto de PIBO sobre la economía regional?

Como se ha mencionado, las cifras totales a diciembre de 2010 muestran desembolsos, gracias a la intervención de PIBO, de \$44.8 mil millones de pesos, una cartera de \$971 mil millones de pesos (78% microcrédito) y el saldo en cuentas de ahorro de \$65 mil millones de pesos. Estas cifras tuvieron un impacto sobre la actividad financiera de los municipios intervenidos que varió según el tamaño de los municipios y la presencia de entidades que no fueron beneficiarias de los incentivos del Programa:

- ✓ En los municipios de ampliación, 90% de los saldos de ahorro son de entidades cofinanciadas por PIBO, mientras que en el caso de los municipios de profundización la penetración es del 5%.
- ✓ En los municipios de profundización, la mitad del microcrédito colocado fue responsabilidad de las entidades beneficiarias y en municipios de ampliación fue el 40%.

Casi dos millones de transacciones (\$310.8 mil millones de pesos) se hicieron por los CNB del Banco Agrario subsidiados por PIBO. La mayoría fueron recaudos (lo que hace a los CNB unos recaudadores netos) y pagos de subsidios del Programa Familias en Acción.

Las directivas de las entidades beneficiarias del Programa que fueron entrevistadas manifestaron que perciben que su operación en los municipios ha dinamizado la economía local, en especial en municipios en donde ya existía alguna capacidad económica. En aquellos municipios de muy bajo nivel de desarrollo, en donde no existen condiciones mínimas de calidad de vida, la oferta financiera formal tiene una función un poco diferente, por ejemplo, de canalizar los pagos de programas de subsidios como Familias en Acción lo que disminuye los costos de transacción de las beneficiarias.

Por otra parte, se realizaron varios esfuerzos por cuantificar impactos de la intervención de PIBO sobre la actividad económica municipal mediante modelos econométricos, utilizando los ingresos del municipio por tributación como proxy a la actividad financiera, dada la

carencia de una medición de PIB municipal. Como variables explicativas se contó con características municipales relacionadas con la población, ruralidad, pobreza, violencia y una serie de variables de captación y colocación distinguiendo si son por parte de entidades intervenidas por PIBO o no.

El resultado no es contundente: No se observa un claro efecto del Programa en el cambio de los ingresos municipales por impuestos en los municipios de ampliación ni en los de profundización. ¿Posibles explicaciones? La misma especificación del modelo dadas las restricciones de información municipal existentes y el corto tiempo de análisis. Es posible, en especial para los microempresarios, que contar con las entidades financieras cerca les permita disponer de sus servicios más fácilmente, les ahorre costos de transacción y costos de oportunidad, más sin embargo, que en solo un par de años esto trascienda en mayor recaudo tributario, es difícil de lograr.

¿Cuál es el impacto sobre las entidades adjudicatarias de la cofinanciación y subsidio?

Según las directivas de las entidades, los principales efectos que les ha traído el Programa se refieren a su posicionamiento frente al mercado, la ampliación de cobertura lograda en poblaciones con reducido o sin ningún acceso al crédito formal y a la introducción de nuevas metodologías. Les facilitó y agilizó el cumplimiento de planes de expansión que tenía la entidad y les alivió la carga de explorar mercados.

Al interior de las entidades, la cofinanciación de PIBO ha permitido ampliar los mercados y generarles captación y colocación de recursos. Frente al total de las cuentas de las entidades, los recursos movilizados por la cofinanciación han significado un 4% del monto total de cuentas de ahorro y un 3% de los desembolsos de cartera microcrediticia, siendo, en ambos casos, más importante para las CF que para el resto de entidades.

Es del interés de las directivas de las entidades entrevistadas conservar su presencia en las zonas actuales y extender sus servicios con el fin de facilitar el acceso al crédito a los sectores social y económicamente menos favorecidos, acorde con su misión institucional. Sin embargo, en la medida en que los municipios tienen muchas dificultades de acceso y/o muy bajo nivel de actividad económica la viabilidad de su permanencia disminuye dado los altos costos en que se debe incurrir, lo que lleva a una reflexión en torno a los mecanismos para aliviar los costos y el manejo diferencial que se debe dar según el tipo de municipio a intervenir, lo que se tratará en las recomendaciones.

¿Cuál es el balance beneficio-costo de PIBO?

La inversión realizada por PIBO de \$3.3 mil millones de pesos se recuperó en el primer año con una relación beneficio costo de 1.59 para la inversión en puntos de atención y 1.54 para la de CNB, para un total de 1.56. Los beneficios contemplados incluyen el diferencial de tasa por la sustitución de créditos informales por formales, por la rentabilidad de las cuentas de ahorro y beneficios por la cercanía de los CNB.

La inversión en CF y cooperativas generó, en 2008, una mayor rentabilidad que la realizada en ONG dada la mayor inversión en estas entidades, la imposibilidad de contar con beneficios por captación y el mayor monto colocado, que no alcanza a ser compensado por la sustitución de crédito informal.

Para 2009 y 2010, con los altos montos de crédito formal, el diferencial de tasa deja de ser un beneficio y con la información disponible, solo se puede cuantificar el costo del pago de las obligaciones.

Para futuras evaluaciones se pueden contemplar otros beneficios no cuantificables con la información disponible, como son: 1) Beneficios por disminución de costos de oportunidad por la cercanía de los servicios financieros; 2) Beneficios sobre acumulación de activos, crecimiento empresarial y bienestar en la medida que se pudieran cuantificar los efectos por el uso del crédito, lo que podría revertir los resultados beneficio-costo del crédito para el 2009 y 2010 y 3) Beneficios sobre las entidades que recibieron la cofinanciación o subsidio (tampoco se incluyeron sus costos).

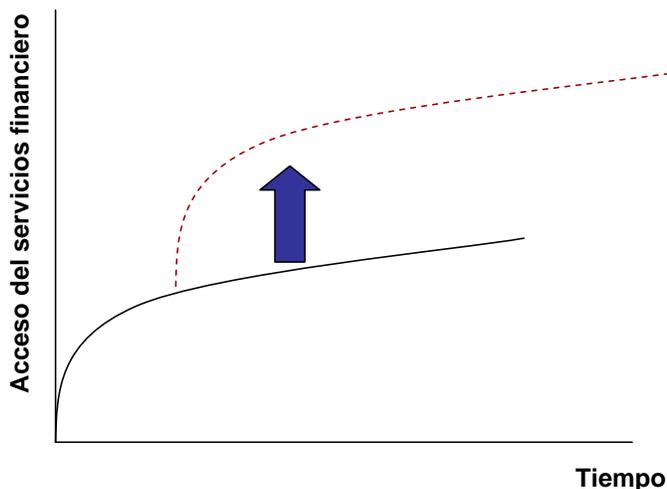
Una lección de este análisis es que los beneficios por la sustitución de crédito informal de alto costo por crédito formal se generan en la medida que existe una sustitución suficiente, como en el 2008. Cuando la población que realiza la sustitución es cada vez menor y el monto asumido por fuentes formales es muy superior, este beneficio desaparece y mientras no se demuestre que el crédito formal es utilizado para amortiguar periodos de déficit en el consumo, acumular activos al incrementar inversiones empresariales o generar procesos procíclicos de bienestar, queda la pregunta sobre los beneficios del crédito formal, sin poner en duda que el Programa posibilitó la oferta existente, lo cual era el propósito inicial.

Una conclusión final...

Por último, se puede afirmar que la inversión de PIBO se recuperó el primer año de ejecución y cumplió con su objetivo de generar presencia financiera que impactara el acceso a servicios financieros de hogares y microempresas.

Adicionalmente, se debe recordar la fuerte expansión de oferta financiera durante 2008 y 2009 por motivación propia de entidades financieras⁹⁵, pudo ser consecuencia de una serie de circunstancias en donde el papel de PIBO fue importante como: 1) Un efecto demostración del Programa el cual cumplió con ser “colonizador” de un mercado interesante; 2) Las modificaciones en la política de inclusión financiera desarrollada desde 2006, en donde las acciones del componente macro de PIBO (política para facilitar la expansión de los servicios financieros) tuvieron una gran relevancia..

Para el Programa de Inversión Banca de las Oportunidades ahora viene el gran reto de avanzar en el acceso a los servicios financieros por parte de la población que aún no lo ha hecho. En otras palabras, ya está la presencia financiera, ahora debe lograrse continuar rompiendo las barreras para que la población acceda efectivamente a los servicios.



Gráficamente se puede representar como el desplazamiento de una frontera de acceso a servicios, en donde los que lo iban a acceder con la intervención inicial, ya lo hicieron. El reto es lograr que el resto de la población también acceda (línea punteada).

⁹⁵En los municipios de tratamiento de ampliación, llegaron de manera autónoma cuatro puntos de atención de bancos, tres de cooperativas y 35 de ONG y 37 CNB. En los municipios de control, llegaron 20 puntos de atención de bancos, uno de cooperativas y 41 de ONG y 117 CNB; y en los municipios tratamiento de profundización, se abrieron tres puntos de atención de bancos y 43 CNB y en sus municipios control se abrieron cinco puntos de bancos, nueve de cooperativas, uno de ONG, y 18 CNB.

8.2 RECOMENDACIONES

La principal recomendación que surge de los hallazgos de la evaluación es que el Programa no requiere invertir más recursos en la ampliación de cobertura de servicios financieros formales, entendiéndola como la cofinanciación o subsidio a entidades de la Red para abrir más puntos de atención fijos o móviles y más CNB en municipios de menor desarrollo relativo. Las acciones deben encaminarse más hacia la generación de incentivos adecuados para la profundización en el acceso de los servicios financieros formales, dirigidos a la oferta y a la demanda.

A continuación se desarrollan dos grupos de recomendaciones derivadas de los hallazgos de la evaluación. El primero, enfocado a la oferta, se concentra en la generación de canales y medios de oferta más livianos que disminuyan los costos de los servicios financieros y faciliten el acceso, y en el desarrollo de productos financieros más adecuados para la población de menores ingresos. El segundo, enfocado a la demanda, desarrolla el tema de educación financiera, como un mecanismo indispensable para potenciar los impactos positivos del uso de los servicios financieros.

8.2.1 Recomendaciones de oferta

Se deben generar canales más livianos de oferta financiera formal que permitan la disminución de los costos de los servicios financieros y apunta a buscar soluciones frente a tres problemáticas: 1) Las evidencias muestran que aumentar el uso a servicios financieros es muy difícil a menos que se consideren ajustes estructurales en los productos; 2) Las limitaciones de los CNB actuales al ser recaudadores netos y los riesgos del traslado de efectivo y 3) La percepción de un menor impacto sobre la actividad económica municipal de los servicios financieros en municipios de menor desarrollo.

<p><i>“Mucha gente prefiere todavía prefiere ir a Tunja porque acá no se pueden hacer todas las vueltas, entonces es mejor hacer un solo viaje para pagar el crédito, los servicios y consignar”</i> Jefe de Hogar en Soracá</p>	<p>Limitaciones de los CNB</p>
<p><i>“No es fácil tener que cargar el efectivo hasta la oficina”</i> Banagrario</p>	
<p><i>“el mayor riesgo es el transporte, el equilibrio de efectivo es el tema más difícil”</i> Banagrario</p>	
<p><i>“la recepción del efectivo es muy grande frente a lo que sale, con excepción de los pagos de Familias en Acción, pero el riesgo es alto porque el CNB debe acumular efectivo la semana anterior a los pagos”</i> Banagrario</p>	<p>Riesgos del CNB</p>
<p><i>“los picos de efectivo en caja son muy peligrosos de los CNB”</i> Banagrario</p>	
<p><i>“los servicios financieros no llevan desarrollo a las regiones si son muy pobres; porque sin servicios básicos como agua, energía, educación, los servicios financieros no hacen mayor cosa, el CNB será solo el canal de entrega del subsidio del Programa Familias en Acción; en cambio en zonas de ingresos medios, sí hay un apalancamiento porque facilita las operaciones financieras que se requieren”.</i> Banagrario</p>	<p>CNB en municipios muy pequeños</p>

Una oferta financiera formal utilizando canales livianos permite disminuir los costos y genera incentivos para ampliar y profundizar la cobertura de servicios financieros, igualmente pueden disminuir los riesgos de los CNB al necesitarse menos efectivo para la realización de transacciones. En este sentido las recomendaciones de esta evaluación van en la línea de trabajo que viene adelantando el gobierno nacional, liderado por el Ministerio de Hacienda, con el apoyo técnico y operativo de PIBO⁹⁶ y de regulación en el manejo del riesgo por parte de la Superintendencia Financiera para el desarrollo de banca móvil.

De hecho, bajo el actual marco regulatorio⁹⁷ ya hay avances en servicios financieros vía celular los cuales son parte de los medios para la administración del portafolio de servicios financieros de los actuales clientes de las entidades (denominados servicios aditivos). El trabajo a realizar hacia adelante se concentra en los servicios transformacionales en donde la banca móvil se pone al servicio de la población no bancarizada; en este tema se deben concentrar los esfuerzos regulatorios y tecnológicos, así como las negociaciones entre las entidades financieras y los proveedores de comunicaciones.

De igual forma debe continuarse en los esfuerzos por generar conocimiento en torno al tema a partir de las iniciativas de pruebas pilotos e investigaciones adelantadas por PIBO, como por ejemplo en la prueba piloto con las madres titulares del Programa Familias en Acción que no reciben su subsidio vía cuentas electrónicas, a la cual se ha vinculado AVVillas y Davivienda.

En el corto plazo, mientras avanzan los cambios estructurales relacionados con tecnologías que permitan disminuir los costos, se debe pensar en mecanismos de sostenibilidad para la permanencia de los actuales CNB en los municipios de menor desarrollo donde cumplen una importante función social relacionada con los giros de los subsidios a las madres titulares del Programa Familias en Acción, quienes los pueden retirar por medio de este canal. Una alternativa es ampliar la prueba piloto que se está implementando para madres titulares no bancarizadas (servicios transformacionales) a las madres titulares bancarizadas de estos municipios (servicios aditivos).

Adicional a disminuir los costos, es fundamental la generación de información del potencial de mercado y pilotajes de diferentes prototipos de productos, todas funciones que PIBO tiene previsto desarrollar y ha venido trabajando, sobre lo cual se recomienda priorizar y focalizar esfuerzos específicos como un objetivo fundamental. Complementario a este esfuerzo se podría trabajar en el desarrollo de incentivos que pueden ser de tipo regulatorio, tributario, acceso preferencial a beneficios, entre otros.

⁹⁶ El Programa ha financiado varias consultorías dirigidas a profundizar en el conocimiento del tema y ofrecer propuestas y alternativas tanto a la red de entidades financieras como al Ministerio de Hacienda y la Superintendencia Financiera. Por ejemplo, ver

http://www.bancadelasoportunidades.com.co/documentos/Memorias/informe_final_banca_movil.pdf

⁹⁷ Cuentas de bajo monto (decreto 1119 de 2008 y posteriormente cuentas electrónicas, Decreto 4590 de 2008, Decreto 1349 de 2009. Circular Externa 008, Superintendencia Financiera.

<p>La proporción de jefes de hogar con crédito formal creció de un 5% a un 10% entre 2007 y 2010 en municipios de ampliación; mientras que en profundización creció de un 10% a un 14%.</p>	<p>Aumentos adicionales serán marginales con las actuales condiciones de oferta</p>
<p>Los microempresarios utilizan más crédito formal que los hogares, pasando de niveles del 15% en 2007 a 25% en 2010. PIBO fue responsable de parte del aumento en el acceso al crédito en las microempresas.</p>	
<p>Casi la mitad de personas tienen cuentas de ahorro, pero, ahorrar formalmente lo hacen, en el mejor de los casos, un 19% de los microempresarios y un 16% de los hogares. PIBO fue responsable de parte del aumento en el acceso al ahorro formal de las microempresas y en hogares</p>	
<p>Las personas saben de las fuentes de financiamiento formal (90% en hogares y al 100% en microempresarios); alrededor de la mitad manifiesta interés en tener crédito con entidades financieras formales; sin embargo, de ahí a usar crédito formal ...</p>	<p>Adecuación de productos financieros</p>
<p>No ahorrar formalmente cada vez se fundamenta menos en el desconocimiento dado que del total que no ahorra, un 90% afirma conocer que lo pueden hacer en estas entidades; sin embargo, al profundizar en el interés de hacerlo, un 33% lo estaría.</p>	
<p><i>"Por ejemplo en las cooperativas la cuota mínima son \$25000."</i></p>	
<p><i>"No se puede ahorrar de a \$2000"</i> (Grupo de auto-ayuda La Casona, Barbosa Antioquia, 2010)</p>	
<p><i>"En un banco o cooperativa no reciben 3000 o 6000 pesos"</i> (Grupo de auto-ayuda Ahorradores con futuro, Barbosa Antioquia, 2010)</p>	
<p><i>"El banco le presta solo a los que tienen bienes"</i> Grupo focal Cucunubá Abril de 2011.</p>	
<p>Con respecto al crédito formal <i>"No lo hago en el banco porque ponen mucho pereque, mucho papeleo, que necesito un fiador, que si tiene tierras..."</i> Grupo focal Venadillo, 15 de abril de 2011</p>	
<p>En giros <i>"Con esas entidades (correo) usted paga 5000, 7000 pesos ... en cambio con los bancos usted tiene que dejar 20.000 por derecha"</i> Grupo focal Cucunubá Abril de 2011.</p>	

El trabajo de desarrollo de productos financieros diferenciados por tipo de población o entorno socioeconómico es una de las tareas más difíciles por venir. En muchos casos la rigidez en los productos tiene relación con los costos sobre lo cual ya la tecnología permitirá aliviar las cargas. Sin embargo, se requiere de un constante trabajo con las entidades financieras, la generación de información del potencial de mercado y pilotajes de diferentes prototipos de productos, todas funciones que PIBO tiene previsto desarrollar y ha venido trabajando, sobre lo cual se recomienda priorizar y focalizar esfuerzos específicos como un objetivo fundamental.

Adicionalmente, el desarrollo de productos financieros adecuados requiere de incentivos. Se puede pensar en el apoyo de PIBO para llevar a cabo las propuestas de dichos incentivos que pueden ser de tipo regulatorio, tributario, acceso preferencial a beneficios, entre otros.

8.2.2 Recomendaciones de demanda

Fue evidente en la evaluación la falta de profundización en el conocimiento de los servicios financieros y sus condiciones por parte de la población. Por otra parte, el modelo de impacto mostró que los hogares y microempresarios que recibieron información sobre las

entidades financieras y/o sobre los CNB incrementaron su probabilidad de conocer, estar interesados y hacer trámites.

Aspectos más detallados como el 4*1000, tres cuartas partes de los microempresarios y un poco menos de la mitad de los hogares afirman saber de su existencia y proporciones similares saben sobre las centrales de riesgo. El conocimiento en las tasas de interés que cobran por los créditos es un tema conocido por la mitad de los microempresarios y solo por un 20% de los hogares y la mitad de éstos afirman saber las tasas que reconocen por los ahorros.	Educación financiera
<i>"Bancarizamos un microempresarios, lo calificamos y escalamos y luego una entidad viene y le ofrece crédito de consumo con tarjetas de crédito e inversión libre a menores tasas... rápidamente se sobreendeuda y sale del sistema"</i> Bancamía, Vicepresidente de Riesgos	
El modelo de evaluación de impacto demostró que los hogares y microempresarios que recibieron información sobre las entidades financieras y/o sobre los CNB incrementaron su probabilidad de conocer, estar interesados y hacer trámites	

Estos hallazgos promueven una recomendación fundamental basada en la importancia de la educación financiera, entendida en forma amplia como se plantea en la propuesta de Estrategia nacional de educación financiera (2010)⁹⁸. Este es un tema central en la agenda del actual gobierno enunciado en el Plan de Desarrollo.

El Programa puede contribuir a la actual discusión sobre la propuesta de estrategia nacional de educación financiera y avanzar en tres temas:

- ✓ El proceso de construcción de la arquitectura institucional para la implementación de la Estrategia Nacional de Educación Financiera requiere facilitar diálogos en torno a temas complejos como por ejemplo, la participación de las entidades financieras en la educación financiera en donde se tiene posiciones diversas dado posibles incompatibilidades de intereses; así como la participación del Ministerio de Educación en un rol activo de desarrollo de temáticas de educación financiera desde la educación básica.
- ✓ Los métodos más adecuados para implementar procesos de educación financiera, lo que implica profundizar en el alcance que se quiere dar, ya sea horizontal masificando información y divulgación o vertical, profundizando conceptos en poblaciones focalizadas (por ejemplo, educación financiera a grupos como madres titulares de Familias en Acción).
- ✓ Aportar insumos para el desarrollo del CONPES de educación financiera que debe producirse en el corto plazo.

⁹⁸ FOGAFIN, Banco de la República, Ministerio de Hacienda, Ministerio de Educación Nacional, DNP, Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera: Una propuesta para su implementación en Colombia.

ANEXOS

(En medio magnético)