



Finamiga.
Financiamos sueños.

Informe de Gestión 2018



Finamiga.
Financiamos sueños.

Informe de Gestión 2018

www.finamiga.co



Índice
informe
2018

Nuestra Compañía

- 04 Perfil General
- 05 2018: Camino a la Sostenibilidad
- 13 Finamiga en el tiempo
- 15 Financiadores
- 17 Visión 2019

Nuestra Gente

- 20 Estructura Organizacional
- 22 Nuestros Colaboradores
- 23 Testimonios

Nuestros Clientes

- 26 Información Demográfica
- Impacto social
- 28 Inclusión Financiera
- 29 Protección al Cliente

Nuestros Productos y Servicios

- 31 Nuestros Productos
- 32 Nuestros Aliados
- 36 Nuestra Cobertura

Nuestras Cifras

Informe Financiero

Nuestra
Compañía

01



Perfil **General**

Después de cuatro años de operaciones en el suroccidente colombiano, FINAMIGA se ha consolidado como una compañía de inclusión financiera que ha apoyado a cerca de 15.000 familias de medianos recursos otorgándoles créditos para el desarrollo de sus actividades productivas.

Con un enfoque principalmente rural, hemos buscado favorecer a pequeños agricultores y a pequeños empresarios en los departamentos de Antioquia, Cauca, Valle del Cauca y Nariño, en los que cubrimos 131 municipios con base en nuestro exitoso modelo de alianzas.

Nuestra sede principal está en la ciudad de Cali, y contamos con oficinas en Medellín, Santander de Quilichao, Popayán, Pasto e Ipiales. Desde octubre de 2018, FINAMIGA hace parte de la Asociación Colombiana de Instituciones Microfinancieras, Asomicrofinanzas.

Misión: Proveer apoyo y soluciones financieras para el microempresario colombiano, fomentando el crecimiento y consolidación de su empresa a través de un modelo de gestión sostenible social y económicamente.

Visión 2020: Sustener relaciones de largo plazo con más de 40,000 microempresarios colombianos, por medio de un servicio cálido, eficiente y de alta calidad.



2018 Camino a la **Sostenibilidad**

El objetivo principal de FINAMIGA para el 2018 era consolidar su modelo de negocio, en búsqueda de ser lo suficientemente atractivos para acceder a los fondos internacionales destinados a apoyar el sector de las microfinanzas, y con ello asegurar la sostenibilidad de nuestra compañía a mediano y largo plazo.

El reto era grande, más aun si se tiene en cuenta lo complejo que fue el 2018 en Colombia, año de elecciones presidenciales e incertidumbre por los alcances de la inminente reforma tributaria, sumado a niveles de polarización política nunca antes vistos en la historia nacional.

El ambicioso objetivo se cumplió con creces. Logramos obtener en préstamo recursos de cuatro fondos internacionales: Alterfin, de Bélgica; Oiko Credit, de Holanda; MCE Social Capital, de EEUU, y ADA, de Luxemburgo, los que sumados al constante respaldo local de Bancoldex permitieron que FINAMIGA empezara a madurar su estructura de fondeo, con lo cual está saliendo poco a poco de su etapa fundacional y dando pasos firmes hacia la sostenibilidad.

A la par con la anterior gestión, la operación de FINAMIGA se mantuvo en la senda de crecimiento al consolidar al final del periodo un aumento en la cartera bruta del 28%, con un total de COP \$ 17.566 MM, soportado en un incremento del 39% en el número de clientes activos, que sumaron 7.648. Positivas cifras acompañadas por un indicador de cartera vencida mayor que 30 días del 4,3%, que se mantuvo estable durante todo el 2018.

El crecimiento alcanzado se dio principalmente por el fortalecimiento del modelo de crédito rural implementado desde el 2016, que tuvo como eje principal las operaciones en Cauca y Nariño, con las cuales cumplimos el mandato que nos fijamos de profundizar y capitalizar la experiencia alcanzada en ambas zonas.





Sucursal Finamiga
Santander de Quilichao

En el departamento del Cauca tuvimos en 2018 un crecimiento del 118%, y la cartera fue de COP \$ 4.535 MM entre un total de 1.776 créditos desembolsados. El año cerró con 1.991 clientes, es decir, un crecimiento del 120% en ese rubro. La estrategia de profundización se sustentó en un equipo de 18 funcionarios, 10 más que en el 2017,

los cuales hicieron presencia en 29 municipios del departamento, e incrementó en 16 la cobertura territorial total durante el 2018. La gestión comercial se apalancó en la apertura de oficinas en Santander de Quilichao y Popayán, que respaldaron el día a día de la operación y brindaron a nuestros clientes un espacio adecuado para su atención.

En Nariño cerramos el 2018 con una cartera total de COP \$ 2.373 MM, lo que representa un crecimiento del 126% en relación con el ejercicio anterior, con un total de 870 créditos desembolsados y entre 1.009 clientes activos. Al igual que en el Cauca, la cobertura creció de manera significativa pues tuvimos presencia en 49 municipios frente a 33 del 2017, los cuales fueron atendidos por un equipo de 10 funcionarios encabezados por el coordinador zonal. Con similar propósito se abrió la oficina de la ciudad de Pasto como punto central de atención a la operación en ese departamento.

La apuesta por fortalecer nuestra presencia en mercados rurales para apoyar a los pequeños agricultores del suroccidente colombiano se afirmó con la incorporación de Lenin García, experto metodológico de créditos agrícolas con cerca de ocho años de experiencia en el Banco Agrario. Lenin nos instruyó para afinar el proceso de originación de los créditos agropecuarios, implementando para ello flujos proyectados y fichas técnicas por cultivo, lo cual aterrizó el análisis de acuerdo con las características específicas de cada zona y minimizó considerablemente el riesgo de originación. El aporte de Lenin fue fundamental para reforzar las bases conceptuales del crédito y para coadyuvar a complementar la labor comercial adelantada exitosamente por los coordinadores de Cauca y Nariño.



La estrategia de ruralización dio sus frutos al cierre del 2018, pues la cartera de este sector fue de COP \$ 5.037 MM, entre un total de 2.160 clientes activos, es decir, un crecimiento del 76% año corrido, lo que representa el 28.2% del total de la cartera. La apuesta fue clara y el resultado, contundente. La decisión de fortalecer la metodología de microcrédito agropecuario y robustecer el equipo humano fue un acierto en el propósito de lograr el objetivo trazado en el 2016: tener al 2020 el 40% de nuestra cartera ubicada en zonas rurales.

Pensando en avanzar en este último propósito, durante el mes de diciembre ingresó a capacitación el equipo del sur del Huila, el cual iniciaría operaciones en enero de 2019 atendiendo desde Pitalito los municipios de Acevedo, Garzón, Timaná, Isnos y San Agustín.

Si bien FINAMIGA logró ganar terreno en departamentos con vocación rural como Cauca y Nariño, los resultados obtenidos en Valle del Cauca y Antioquia en el 2018 nos dejaron un sabor agridulce. A la compleja coyuntura de crédito que viven las principales ciudades del país a causa del sobreendeudamiento de los clientes se sumó la rotación de personal, que incidió fuertemente en los resultados en ambas zonas. Valle tuvo un crecimiento limitado del 3%, y terminó con una cartera total de COP \$ 6.799 MM distribuida entre 2.951 clientes; mientras Antioquia decreció el 1,9% y cerró con una cartera total de COP \$ 3.858 MM distribuida entre en 1.697 clientes.



Los pálidos resultados obtenidos en ambos departamentos nos llevaron a replantear varios aspectos de nuestra estrategia urbana, entre ellos revisar el perfil de nuestro equipo humano al implementar mejores prácticas de contratación que hicieran énfasis en sus capacidades, en elevar las competencias de los actuales funcionarios y en reforzar nuestros empeños en la retención de talento. Para fortalecer esta área se creó la Coordinación de Recursos Humanos con miras a dar el primer paso hacia la conformación del departamento de RH de FINAMIGA, el cual esperamos empezar a estructurar formalmente durante el primer trimestre de 2019 con la contratación de una directora de Recursos Humanos con probada experiencia en nuestra industria.

En el mismo sentido empezamos a ejecutar un plan con miras a “ruralizar” Valle y Antioquia y empezar a ratificar ese enfoque en los departamentos que nos vieron nacer como entidad. Para ello buscamos orientar los esfuerzos comerciales hacia municipios del norte del Valle del Cauca con variedad de actividades agrícolas como Roldanillo, Zarzal, La Unión, Caicedonia y Toro, en los cuales encontramos pequeños agricultores con actividades productivas similares a las que muestran Cauca Y Nariño.

En Antioquia hemos puesto nuestra atención en el suroeste del departamento, con el objetivo de empezar a ingresar a los municipios de Andes, Jardín, Betania, Hispania y Ciudad Bolívar. La idea es explotar el conocimiento adquirido en la financiación de pequeños agricultores para explotar esta zona que se caracteriza por tener activa participación en la producción de plátano, frutales, frijol, hortalizas, caña panelera y maíz, ente otros.

Control y Gestión de Cartera

Durante el 2018 la gestión de cartera afrontó un escenario supremamente retador. A nivel agregado, el sector registró para el cierre del año un indicador de calidad de cartera (ICV) del 6,6% (con base en información de Asomicrofinanzas). Aunque este indicador representó una contracción del 1,1% frente a 2017, la cartera castigada al cierre de 2018 aumentó en un 39% frente al año anterior, lo cual se vio reflejado en un nivel de castigos agregado del 4,1% y en un ICV, incluidos castigos, del 10,3%. En este contexto, FINAMIGA cerró 2018 con un ICV del 4,3%, lo que la mantuvo

en el mismo nivel de 2017; y un índice de castigos a final de año del 2,1% frente al 2,3% del año anterior. Esto se reflejó en un ICV más castigos del 6,4% al cierre del ejercicio 2018, frente al 10,3% del resto del sector. Con base en datos de Asomicrofinanzas, FINAMIGA ocupó el cuarto lugar en mejor calidad de cartera, incluidos castigos, en todo el gremio.

Durante 2018 FINAMIGA realizó un notorio esfuerzo por aumentar la cobertura de provisiones con base en las mejores prácticas del sector, con lo cual logró pasar del 70,1% en 2017 al 92,2% al cierre de 2018. Para 2019 esperamos llegar al 100% de cobertura de riesgo. Adicionalmente, fortalecimos nuestro patrimonio con una capitalización por \$1.250 millones, lo que mejoró también nuestros índices de apalancamiento.

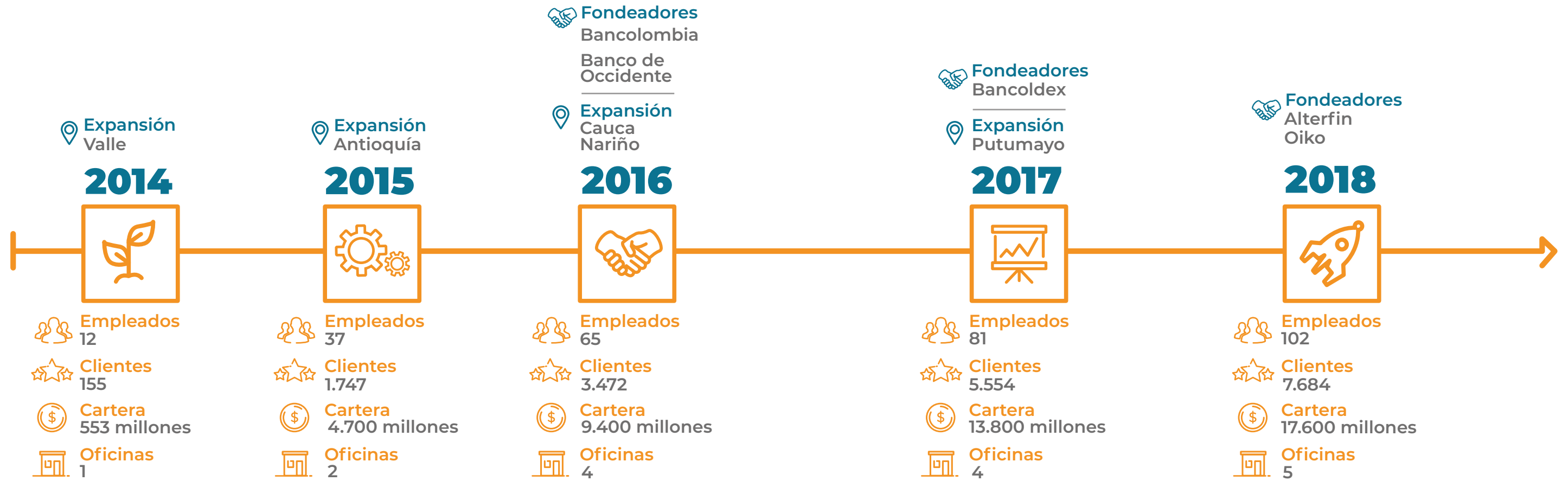
Para soportar el crecimiento y gestionar la originación de crédito con mejores controles, pesos y contrapesos, diseñamos y pusimos en marcha el modelo de fábrica de créditos, que busca centralizar el 100% de la originación de la entidad, con lo cual buscaremos homogenizar este factor, cumplir estrictamente las políticas y procedimientos internos y velar por la correcta aplicación de nuestra metodología. Es relevante anotar que esta área cuenta con un proceso de auditoría metodológica que complementa el sistema de control.



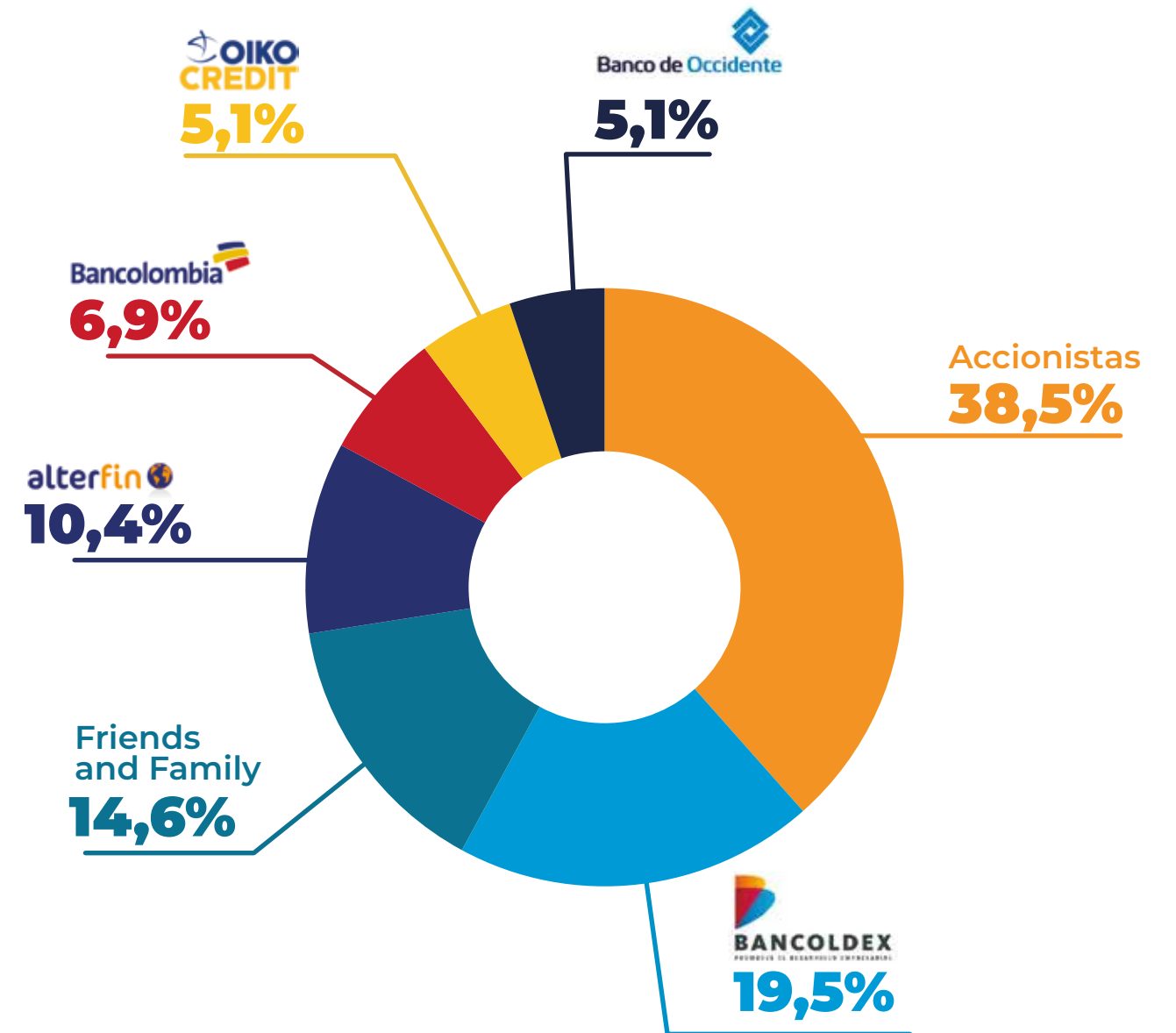
Desempeño Social

Es importante destacar que gracias a nuestro nexos con Oiko Credit como proveedor de fondos, en 2019 tendremos recursos adicionales para optar a una certificación y consultoría en desempeño social, lo cual nos permitirá fortalecer nuestros procesos adoptando las mejores prácticas en esta materia.

Finamiga en el **tiempo**



Financiadores



TOTAL 14.800 millones

Visión 2019



FINAMIGA plantea para el año 2019 un crecimiento ambicioso soportado en un modelo de negocio probado, un plan de expansión definido, unas fuentes de financiación aseguradas y unas herramientas tecnológicas robustas en proceso de implementación.

En 2016 FINAMIGA se fijó como objetivo basar su crecimiento en el sector rural, abriendo operaciones en Cauca y Nariño. En estos mercados encontró una población con índices de informalidad por encima del 70%, altamente desatendida por el sector financiero, con fuerte vocación agrícola y excelentes hábitos de pago. En tan solo dos años, FINAMIGA obtuvo un conocimiento cabal de la realidad del sector agropecuario, lo que se fortaleció con la asesoría de expertos agrícolas que instruyeron a su equipo de crédito.

En esos dos cortos años FINAMIGA logró posicionar su nombre a lo largo y ancho de estas regiones, sembrando una cartera de US\$ 2,3 MM en cerca de 3.000 clientes distribuidos en más de 40 municipios del suroccidente colombiano. En 2019 se espera seguir creciendo a niveles superiores al 80% en ambas regiones, replicando el modelo rural en el Valle del Cauca en los municipios de Roldanillo, La Unión y Zarzal, y en Antioquia al sur de Medellín en los municipios de Andes, Hispania y Jardín. Junto con la intensificación de su gestión en las regiones actuales, FINAMIGA se prepara para abrir operaciones en Pitalito, al sur del Huila, una zona con vocación netamente agrícola y características muy similares a las de Cauca y Nariño.

Para apalancar su expansión rural, durante 2018 FINAMIGA trabajó, como se mencionó, en consolidar sus relaciones con fondos internacionales, lo que le permitió obtener recursos de Alterfin CV, de Bélgica; Oiko Credit, de Holanda; MCE Social Capital, de California y ADA, de Luxemburgo, y sostuvo constante comunicación con distintos actores internacionales interesados en apoyar las microfinanzas con énfasis en el sector rural de Colombia. Localmente cuenta desde 2017 con el apoyo de la banca nacional y de Bancoldex, su principal aliado financiero y la más importante fuente de recursos para las microfinancieras del país, que ya han ratificado su apoyo a nuestra gestión con constantes ampliaciones de cupo en sus líneas de crédito.

Desde 2017 FINAMIGA se ha estado preparando para asegurar su crecimiento haciendo inversiones en tecnología que garanticen el control, la calidad y la agilidad de las operaciones durante su desarrollo desde pequeña microfinanciera hasta entidad financiera regulada en un futuro no muy lejano. En 2019 se espera culminar el proceso de migración de software iniciado en años pasados, para trasladar toda su operación de cartera a un sistema avalado por la Superintendencia Financiera de Colombia que garantiza la calidad, la protección y la confiabilidad de la información.

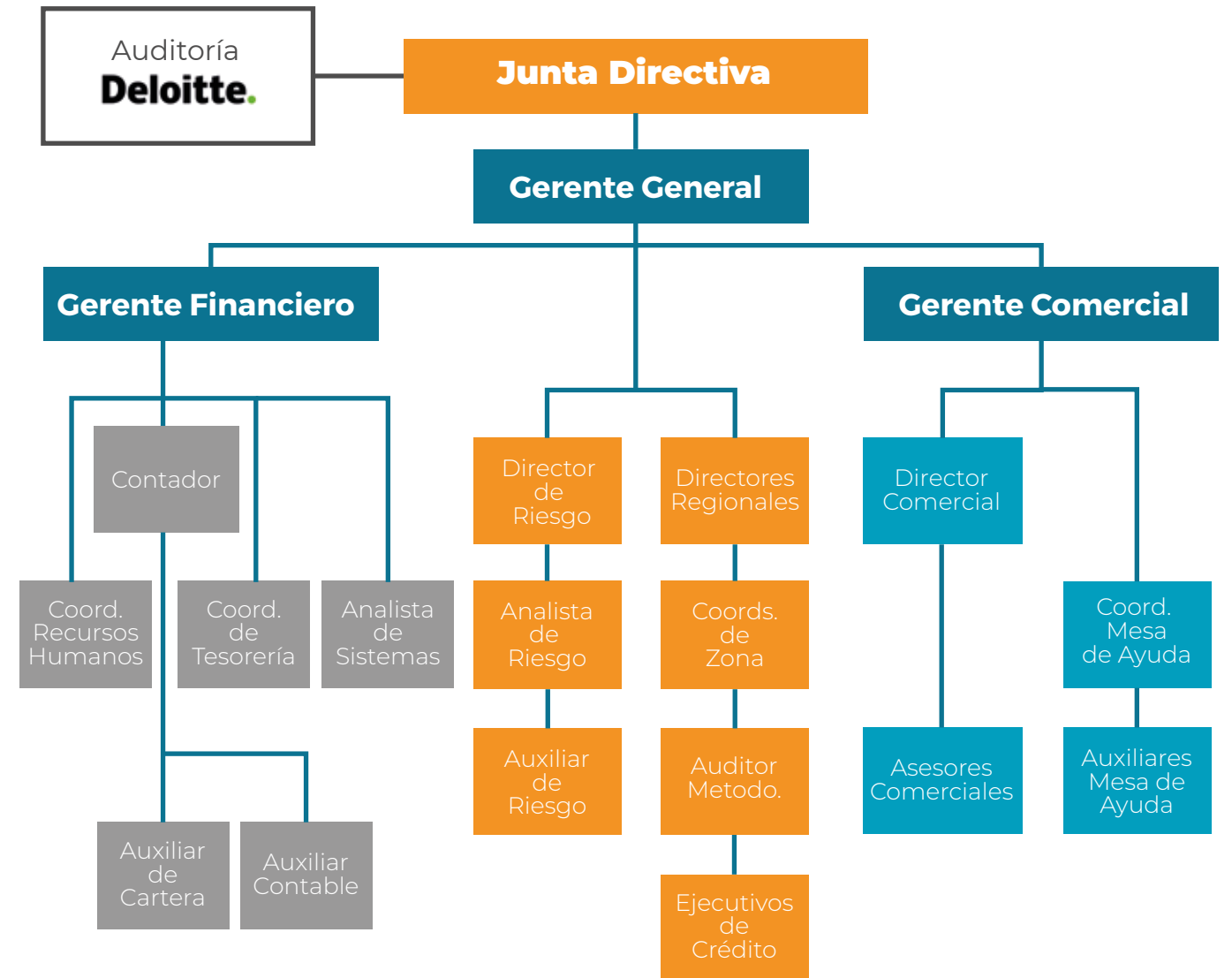
Adicional al software de cartera, Finamiga formó un equipo de desarrollo de Software inhouse, con el cual ha venido desarrollando su propio sistema a la medida de CRM (Customer Relationship Manager) y que comenzará a operar a principios de 2019. Esta inversión en tecnología le permitirá seguir innovando en su propuesta de servicio y le brindará un mayor conocimiento y cercanía con sus clientes y una mayor agilidad en sus transacciones, lo que ha diferenciado a FINAMIGA desde el inicio de sus operaciones.

El plan de crecimiento para el 2019 plantea grandes desafíos para el equipo directivo y operativo de FINAMIGA, a medida que la empresa madura de su etapa de startup a una etapa de crecimiento acelerado; reto para el cual la entidad se ha venido preparando durante los últimos años.





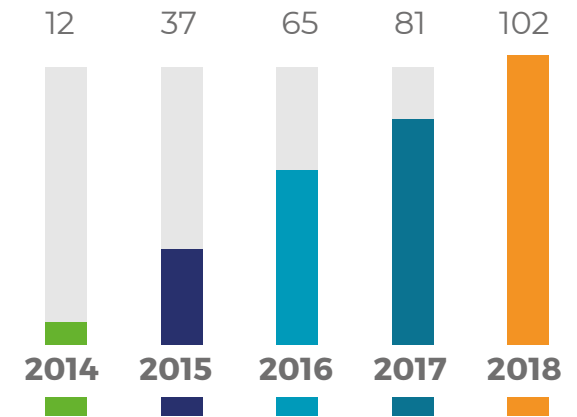
Estructura Organizacional



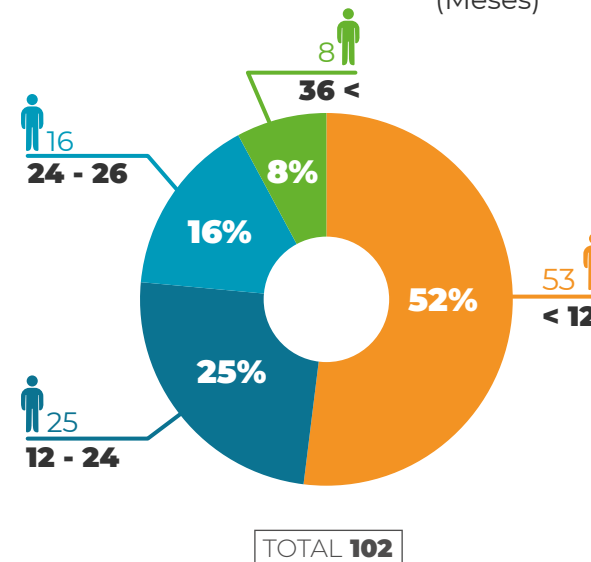


Nuestros Colaboradores

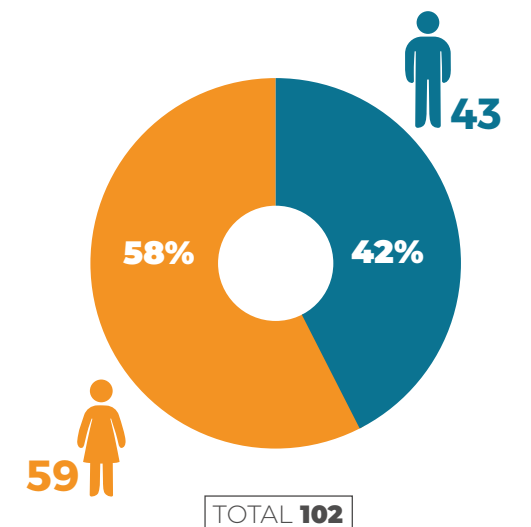
Cantidad de **Personas**



Antigüedad de los **Funcionarios** (Meses)



Distribución por **Género**



Mauricio García

Director de Riesgos Funcionario fundador

*“Estar aquí desde el día cero, me ha permitido observar y participar en el desarrollo y crecimiento de la compañía, para mi familia y para mí ha sido una experiencia inolvidable, trabajar en las diferentes áreas de una empresa tan dinámica **ha contribuido enormemente a mi desarrollo personal y profesional**”.*

*“Trabajar en una compañía que impacta positivamente la economía de las regiones, que construye país y aporta al desarrollo social, **hace que todos los días amemos y valoremos lo que hacemos**”.*

Mauricio inició su carrera ejecutiva en 2014 como ejecutivo de crédito y fue ascendiendo a coordinador. Durante estos 5 años ha ocupado los cargos de coordinador de crédito, gerente de zona y durante el 2018 fue nombrado director de riesgos.

Daniela Lobello

Coordinadora Recursos Humanos

*“Le agradezco a Dios y a los directivos de la compañía por permitirme hacer parte de una **entidad que cree en el talento de la gente joven**”.*

Daniela Lobello ingresó a Finamiga en el 2016 como aprendiz SENA. Ha ocupado los cargos asistente auxiliar administrativa, auxiliar de cartera y en el 2018 fue ascendida a coordinadora de recursos humanos.

Nuestros **C**lientes

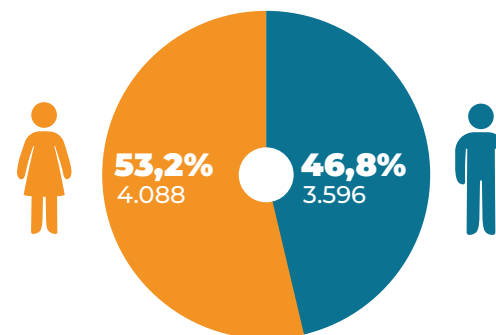
03



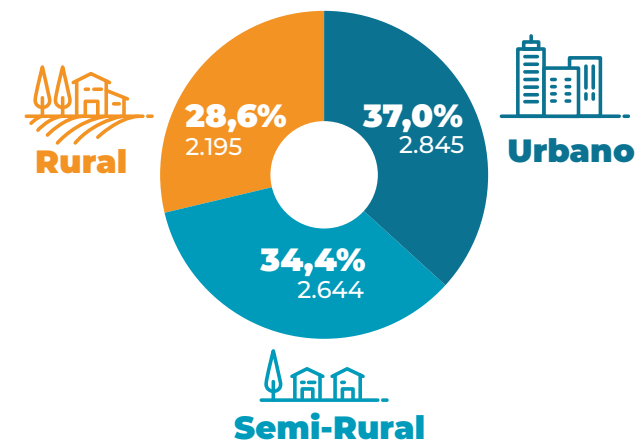
Clientes **A**ctivos

7.684

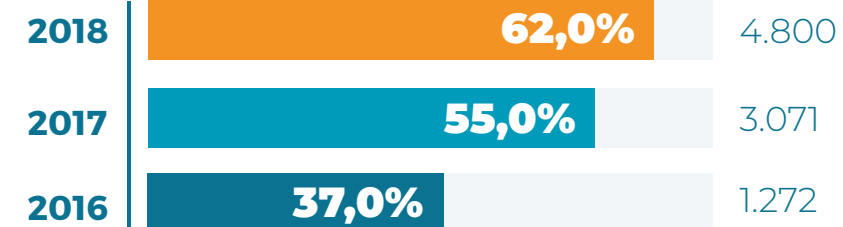
Género



Ubicación



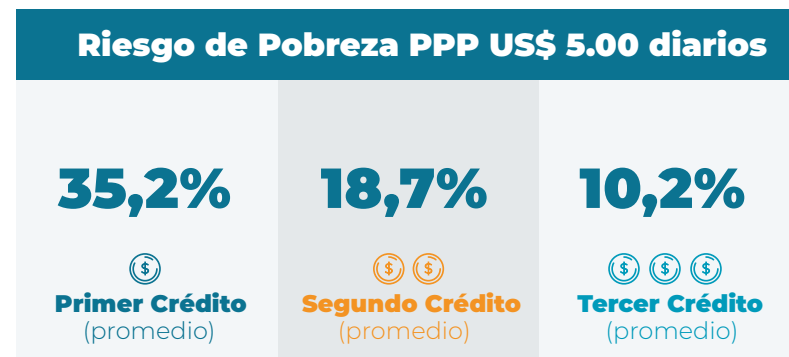
Participación **R**ural



Impacto Social

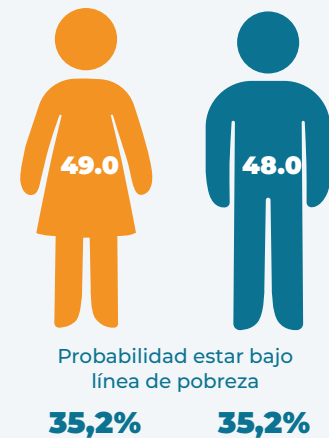
Con el objetivo de poder medir nuestro impacto social continuamos implementando la metodología del PPI (Progress out of poverty Index) diseñada por la Fundación Grameen. De esta manera hemos consolidado una línea base que se compone del 100% de nuestros clientes, la cual nos ha permitido medir el impacto de la oferta del portafolio de productos en el bienestar de los clientes y su aporte a la mitigación de la pobreza, midiendo la probabilidad que tienen nuestros clientes de encontrarse en situación de pobreza, desde su ingreso y hasta su tercera repetición de crédito.

Esta línea base se genera a través de la implementación de una encuesta compuesta por diez preguntas siguiendo la metodología del PPI y nos permite realizar análisis comparativos con entidades del sector en diferentes países.



- Según la herramienta PPI de Grameen Foundation, los clientes de Finamiga tienen un 18,7% de probabilidad de estar viviendo en condiciones de pobreza.
- Finamiga es la primera experiencia de crédito para el 14,7% de nuestros clientes.
- Actualmente el 59,2% de los clientes de Finamiga no poseen créditos con ninguna entidad del sector bancario.

PPI Score por Género



El uso de la herramienta PPI como mecanismo de medición de impacto social permite evaluar las condiciones de vida de nuestros clientes así como el impacto generado por nuestros productos en su evolución socioeconómica.

Inclusión Financiera

Durante 2018, continuamos con nuestro enfoque y compromiso por incluir financieramente a los microempresarios en las zonas donde operamos, es así como apalancados en nuestro portafolio hoy brindamos oportunidades a personas excluidas del sistema.

	Clientes	% del Total
Clientes sujetos a Inclusión Financiera	1.124	14,7%
Clientes Exclusivos de Finamiga	4.528	59,2%
Clientes Fidelizados	816	10,7%
Penetración de Seguros Voluntarios	3.783	49,5%

El 10,7% de nuestros clientes ya son clientes recurrentes con hasta 5 operaciones de crédito de distintos productos.

En Finamiga hemos hecho un gran esfuerzo por crear conciencia sobre la cultura de aseguramiento. Hoy el 49,5% de nuestros clientes cuentan con un seguro voluntario de vida buscando proteger el futuro de sus familias.



Protección al Cliente

Como parte del compromiso con la transparencia y protección de nuestros clientes, completamos tres años desde nuestra adhesión a la campaña “The Smart Campaign”, una iniciativa internacional que busca mantener estándares mínimos al establecer una relación comercial con los microempresarios, velando por su protección. De esta manera en FINAMIGA mantenemos en proceso de implementación de las buenas prácticas basadas en los siguientes principios.



- Diseño y distribución apropiada de productos
- Prevención del sobreendeudamiento
- Transparencia
- Precios responsables
- Trato justo y respetuoso de los clientes
- Privacidad de los datos de los clientes
- Mecanismos para recibir y resolver quejas

Con la adopción de estos estándares, durante los siguientes años podremos seguir fortaleciendo los procesos dentro de la organización, buscando servir de manera eficiente y transparente a nuestros clientes.



Nuestros Productos y Servicios

04



MOVILIDAD



VIVIENDA



AGRICULTURA



INCLUSIÓN
FINANCIERA



INCREMENTO
EN CAPACIDAD
ECONÓMICA



ASEGURAMIENTO

Nuestros Aliados

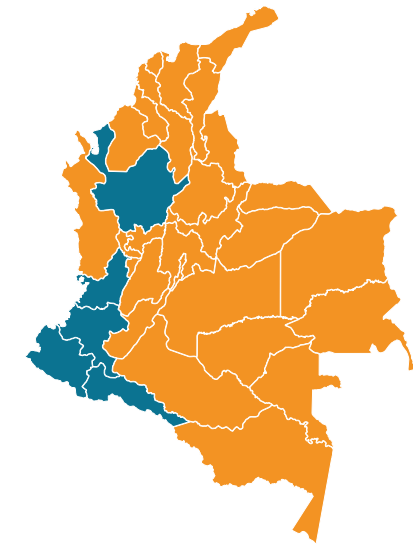


Aliados Comerciales

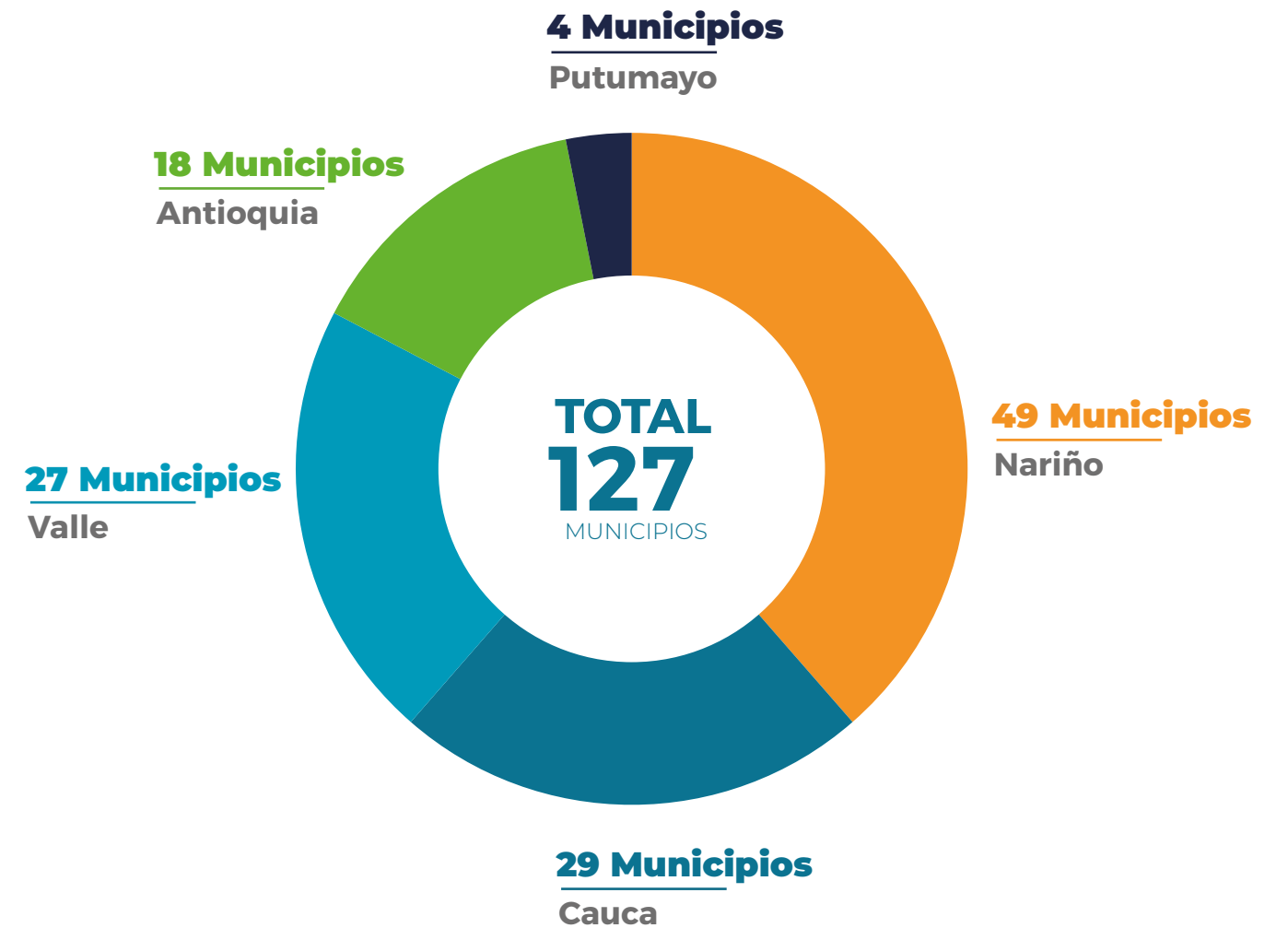




Nuestra Cobertura



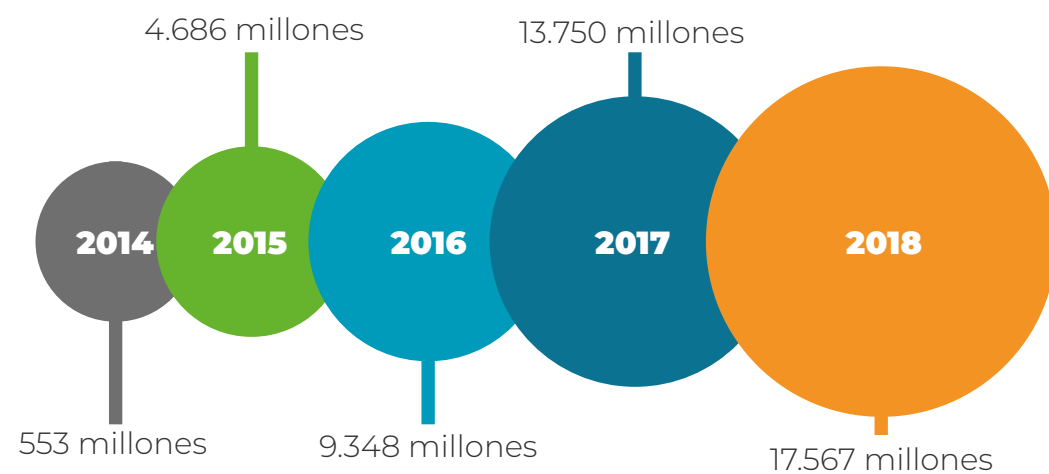
Atendemos 24 municipios denominados prioritarios para el **posconflicto por el gobierno nacional.**



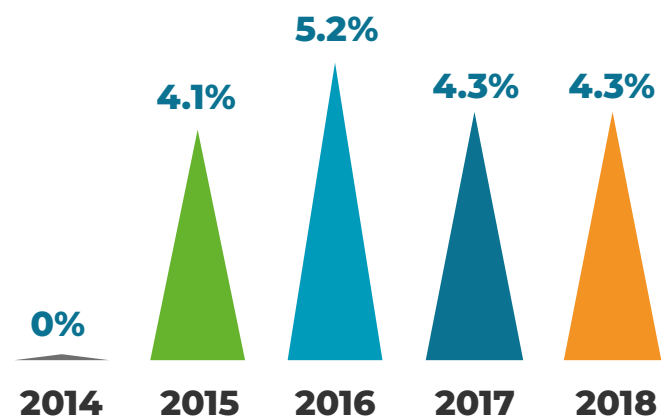
Nuestras Cifras

05

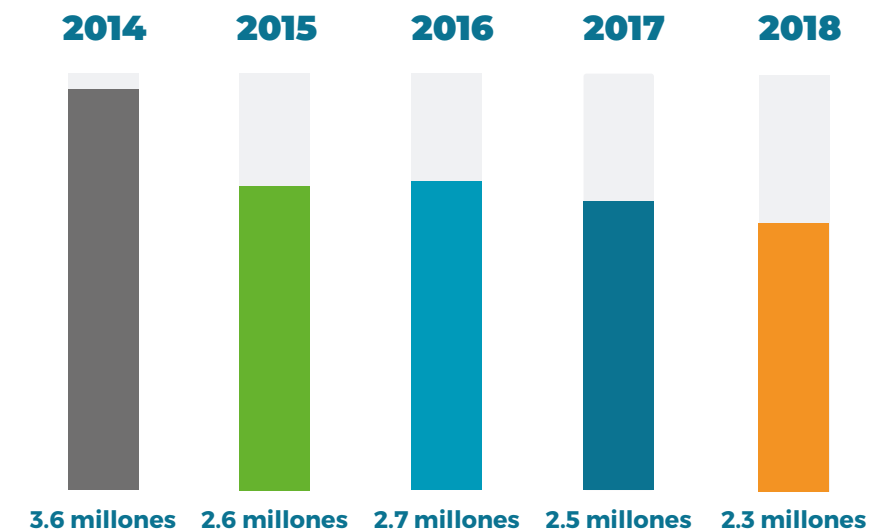
Cartera



Calidad **Cartera - ICV 30**



Crédito Promedio Desembolsado



Desembolso Acumulado Año





Estamos comprometidos con **impactar la calidad de vida** de la **población rural** colombiana, a través de la **inclusion financiera.**