

PROYECTO TRABAJO DE GRADO

**MICROCRÉDITO EN LA CIUDAD DE MEDELLIN: ALGUNOS CASOS DE
EMPRESAS FINANCIADAS POR EL BANCO DE LAS OPORTUNIDADES**

LISETH MICHELLY GOMEZ JARAMILLO

ESTEFANIA DADIANA CÁRDENAS HINCAPIÉ

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ASESOR TEMÁTICO:

JUAN GUILLERMO CORREA JARAMILLO

UNIVERSIDAD DE MEDELLÍN

MEDELLIN

2014

TÍTULO:

MICROCRÉDITO EN LA CIUDAD DE MEDELLIN: ALGUNOS CASOS DE
EMPRESAS FINANCIADAS POR EL BANCO DE LAS OPORTUNIDADES

Este trabajo se lo dedicamos nuestras familias: padres, abuelos, hermanos, quienes nos han apoyado en el grandioso camino de la formación como profesionales, permitiéndonos hacer realidad nuestros sueños para tener un futuro mejor. A Dios por darnos la posibilidad de llegar a esta meta y a quienes creyeron en nosotras para llevar a cabo una de nuestras más grandes ilusiones.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a los profesores de la Universidad de Medellín, quienes fueron nuestra guía para formarnos íntegramente como profesionales y que a lo largo de estos años nos entregaron lo mejor de sí para dejarnos las mejores enseñanzas.

Así mismo a nuestras familias, quienes estuvieron a nuestro lado dándonos fortaleza cuando el camino se tornaba difícil y nos han acompañado a celebrar nuestros triunfos.

De manera muy especial al Banco de las Oportunidades, específicamente a la Vicedirectora Teresita por el acompañamiento y la información que desinteresadamente nos otorgó para lograr cumplir exitosamente con los objetivos del trabajo.

También a los expertos y demás personas que nos brindaron sus conocimientos acerca del tema y con lo cual logramos reunir información muy valiosa para la realización de este proyecto y para nuestra formación profesional.

En general a todos los que se vieron involucrados con este trabajo, les agradecemos de todo corazón por su apoyo y compromiso, sin ustedes no hubiera sido posible.

RESUMEN:

La propuesta de un banco para los pobres impulsado por el economista Muhammad Yunus ha revolucionado el mundo desde su creación en 1983; observando las condiciones económicas en las que vivían las personas en Bangladesh decidió otorgar créditos de mínima cuantía con el fin de promover el emprendimiento que posteriormente mejoraba la calidad de vida de las comunidades más vulnerables.

Este modelo ha sido replicado en diferentes ciudades como es el caso de Medellín, donde se puede encontrar el programa Banco de los Pobres, Banco de las Oportunidades que busca servir de apoyo al crecimiento económico y social de la ciudad, integrado de manera estratégica con otros programas de la denominada Cultura E que le han permitido a Medellín ser una de las ciudades más admiradas del país y a los emprendedores hacer sus sueños realidad.

PALABRAS CLAVES: Microcrédito, Educación Financiera, Inclusión Financiera, Fomento Empresarial, Sistema Financiero y Banca.

ABSTRACT:

The proposal of a bank for the poor driven by economist Muhammad Yunus has revolutionized the world since its creation in 1983; observing the economic conditions in which people lived in Bangladesh he decided to award credits minimum amount in order to promote entrepreneurship subsequently improved the quality of life of the most vulnerable communities.

This model has been replicated in cities such as Medellin, where you can find the program Banco de los Pobres, Banco de las Oportunidades seeking to support the economic and social growth of the city, strategically integrated with other programs called Cultural E that have allowed Medellin be one of the most admired cities and entrepreneurs realize their dreams.

KEYWORDS: Microcredit, Financial Education, Financial Inclusion, Business Development, Finance and Banking System.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	10
1. PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	11
2. JUSTIFICACIÓN.....	13
3. OBJETIVOS.....	14
3.1 Objetivo General	14
3.2 Objetivos Específicos	14
4. FUNDAMENTO METODOLÓGICO	15
5. FUNDAMENTO TEÓRICO	17
5.1 ENTORNO GLOBAL DEL MICROCRÉDITO.....	17
5.1.1 Historia y Evolución del microcrédito	17
5.1.2 Cómo Funciona el Microcrédito	19
5.1.3 Clasificación de los Microcréditos según Muhammad Yunus	20
5.1.4 La campaña de la cumbre del microcrédito	21
5.2 SITUACIÓN EN LATINOAMÉRICA	23
5.2.1 Situación actual.....	23
5.2.2 Importancia social en América Latina	23
5.3 MICROCRÉDITO EN COLOMBIA	24
5.3.1 Evolución del microcrédito en los últimos años.....	24
5.3.2 Personas que pueden acceder al microcrédito	26
5.3.3 Condiciones	26
5.3.4 Entidades que ofrecen microcrédito en el país	27
5.3.5 Características de las Microfinanzas y de la población objeto del microcrédito	30
Gráfica No 1: Principales oferentes en el mercado de Microcrédito según saldo de cartera (Sector privado).	31
6. MARCO CONCEPTUAL	33
7. MARCO CONTEXTUAL.....	35
7.1 Origen	35
7.2 Microcredito en Medellín.....	37
7.2.1 Banco de las Oportunidades.....	37
7.2.2. Objetivo del banco de las oportunidades	37

Gráfica No 2: Programas Que Nacen Del Banco De Las Oportunidades. (2014)	37
7.2.3 Banco de las Oportunidades y Cedezo.....	38
7.2.4 Requisitos - Solicitante	41
8. CASOS DE EMPRENDIMIENTO	43
8.1 Delicias la Aldea	43
8.2 Clave Organizacional	44
8.3 Las delicias de Sofi.....	45
8.4 Vegetarian.....	46
8.5 Findol	48
8.6 Vitaplant	49
9. HALLAZGOS	50
9.1 Cuadro resumen Casos de emprendimiento.....	50
9.2 Cuadro Resumen Entrevista Expertos.....	52
9.3 Cuadro resumen Banco de las Oportunidades	53
10. CONCLUSIONES	56
11. RECOMENDACIONES	58
12. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	60
12.1 BIBLIOGRAFÍA	60
12.2 CIBERGRAFIA	61
ANEXOS.....	65
ANEXO A: GUIÓN DE ENTREVISTA DIRECTIVO	65
ANEXO B: GUIÓN DE ENTREVISTA EXPERTOS	67
ANEXO C: TRANSCRIPCIÓN ENTREVISTABANCO DE LAS OPORTUNIDADES	68
ANEXO D: TRANSCRIPCIÓN ENTREVISTAS A EXPERTOS.....	74

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Resumen Casos de emprendimiento.....	50
Cuadro 2. Resumen Entrevista Expertos	52
Cuadro 3. Resumen Banco de las Oportunidades	53

LISTA DE GRÁFICAS

Gráfica No 1: Principales oferentes en el mercado de Microcrédito según saldo de cartera (Sector privado).....	31
Gráfica No 2: Programas Que Nacen Del Banco De Las Oportunidades. (2014) .	37

INTRODUCCIÓN

Desde hace cientos de años la banca ha colaborado a financiar todo tipo de actividades humanas, como las andanzas de los caballeros templarios en el siglo X, la imprenta de Gutenberg, obras el renacimiento de Da Vinci, y Miguel Ángel; pasando por el primer banco europeo más exactamente en Suiza donde se imprimió papel moneda para clientes exclusivos y privados en el año 1656, la creación de la bolsa de Nueva York en 1817 y más recientemente la crisis económica mundial de 2008 generada por la caída de los bancos de Estados Unidos.

La banca ha hecho parte y seguirá siendo parte importante de nuestras vidas, y se ha transformado según las necesidades de las personas, hasta algo que en el principio tal vez no hubiese sido posible para los banqueros más poderosos del mundo: FINANCIAR POBRES.

La actividad de financiar a las personas de más bajos recursos nació del economista hindú MUHAMMAD YUNUS, padre del microcrédito que empezó en una provincia de su natal Bangladesh prestándole dinero en pocas cantidades, no mayores a 10 dólares a los pobres, ayudando así a las personas a desarrollar actividades económicas muy humildes pero gracias a las cuales puedan salir de la miseria. Como resultado de la labor del señor YUNUS se han empezado un sin número de empresas sociales que han traído grandes beneficios y desarrollo para las poblaciones menos favorecidas.

Por su parte, Colombia es un país donde reina la desigualdad, los gobiernos hacen esfuerzos a medias para reducir la brecha entre los más pobres y los más ricos, por esta razón vienen creciendo los bancos de microcrédito, diseñados para brindar soluciones financieras a las personas de menos recursos o que no cuentan con el respaldo de la banca tradicional, lo que lleva a pensaren la importancia del microcrédito o financiamiento de los pobres para el desarrollo social y empresarial del país.

1. PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

En la actualidad las cifras de pobreza son muy preocupantes, muchas de las personas no tienen acceso a recursos económicos con los cuales hagan realidad sus ideas de negocio o simplemente puedan sobrevivir, esto ligado a los altos índices de desempleo del país.

A partir de esta necesidad han surgido diferentes alternativas para que los menos favorecidos accedan a microcréditos y de esta manera puedan vivir dignamente, no obstante las compañías encargadas de esto no son las grandes corporaciones financieras como los bancos sino pequeñas entidades que han surgido en puntos estratégicos y han permitido el desarrollo social y económico, enfocados a suplir las necesidades de diferentes grupos vulnerables como las madres cabeza de hogar, los desplazados, jóvenes emprendedores, entre otros.

Ahora bien, estas organizaciones han impactado de manera positiva a los países en vía de desarrollo, los cuales buscan disminuir esa brecha entre ricos y pobres que cada vez se hace más grande y no permite crear una sociedad equitativa.

En el siguiente trabajo se abordará la importancia que han tenido estas entidades de microcrédito en la economía de Medellín, tomando como referencia otros países con características similares y de esta manera conocer el impacto que han tenido en el desarrollo equilibrio del mundo.

Dicho lo anterior se planteó una pregunta problematizadora principal que espera abarcar el desarrollo de la investigación, la cual además está soportada por otras tres con las que se desea identificar aspectos importantes para el desarrollo del mismo.

¿Cuáles son los rasgos de algunos casos de emprendimiento financiados por el Banco de las Oportunidades, en su articulación con las actividades económicas y sociales de la ciudad de Medellín?

- **Preguntas secundarias**

- 1) ¿Cuáles han sido los sectores beneficiados con el apoyo del microcrédito brindado por el programa el Banco de las Oportunidades?
- 2) ¿Cuáles resultados ha tenido los programas de microcrédito en el desarrollo social y económico de la ciudad?
- 3) ¿Cómo lograr que la cultura del microcrédito tenga un desarrollo positivo en la generación de nuevas empresas?

2. JUSTIFICACIÓN

El sistema de créditos ha existido desde que las personas tuvieron la necesidad de incrementar su patrimonio para satisfacer diferentes necesidades, tradicionalmente las entidades que han ofrecido esta alternativa son las cooperativas que involucran a todos los socios en el funcionamiento de éstas mediante el acceso a créditos con diferentes condiciones de acuerdo al objetivo de cada una.

Los gobiernos, principalmente aquellos de los países que se encuentran en vía de desarrollo han implementado dentro de sus políticas económicas modelos para promover el acceso al microcrédito y ofrecer las mismas garantías a entidades pequeñas y grandes, teniendo especial cuidado con la población de escasos recursos la cual es mayoría en el país.

La nueva tendencia del microcrédito ha permitido que muchas personas que antes no contaban con los recursos para hacer realidad sus ideas de negocio ahora lo puedan hacer, contribuyendo a la generación de empleo y la construcción de país, mejorando las condiciones económicas y sociales.

Existen diversas organizaciones aparte de las entidades financieras que se han enfocado en desarrollar políticas para apoyar a las personas de estratos bajos, por lo cual es de suma importancia identificar cada uno de los actores e involucrarlos en las estrategias para mejorar la economía del país.

Dicho lo anterior, también cabe destacar que el pleno desarrollo de este proyecto será de gran utilidad para obtener el título como Administradoras de Empresas en días posteriores.

Así mismo, se espera obtener grandes conocimientos en el ámbito académico, debido a que se pueden utilizar las herramientas aprendidas en los diferentes semilleros de investigación y de esta manera conocer el verdadero impacto que ha tenido el microcrédito en el país.

3. OBJETIVOS

3.1 Objetivo General

Caracterizar algunos casos de emprendimiento financiados por el Banco de las Oportunidades, en su articulación con las actividades económicas y sociales de la ciudad de Medellín.

3.2 Objetivos Específicos

- ✚ Describir los resultados que han tenido los programas de microcrédito en el desarrollo social y económico de la ciudad.
- ✚ Sugerir los mecanismos para que la cultura del microcrédito impacte de manera positiva la generación de nuevas empresas.
- ✚ Mencionar algunos casos de emprendimiento que han sido beneficiados con el programa de microcréditos del Banco de las Oportunidades en Medellín.

4. FUNDAMENTO METODOLÓGICO

La fundamentación teórica del siguiente trabajo se realizó a partir de la recolección de datos secundarios de los diferentes autores y documentos encontrados en libros, artículos y bases de datos con el fin de conocer la importancia de los microcréditos en el desarrollo económico, social y político de diferentes países, haciendo énfasis en Colombia, específicamente en la ciudad de Medellín.

Así mismo, se entrevistará a un directivo del Banco de las Oportunidades, buscando encontrar las características de esta entidad y el impacto que ha tenido en la población de escasos recursos.

Como complemento a lo anterior, se entrevistarán a tres expertos quienes desde su perspectiva harán un análisis detallado de la situación del microcrédito en la ciudad, tomando como punto de referencia el programa del Banco de las Oportunidades impulsado desde la Alcaldía de Medellín. De esta manera se podrá llegar a conclusiones que servirán para el pleno entendimiento del tema analizado y dará solución a los interrogantes inicialmente planteados,

Por último, se estudiarán seis casos de emprendimiento de microempresarios de la ciudad que accedieron a los programas de la Alcaldía de Medellín respaldados por el Banco de las Oportunidades para definir características comunes, ideas de negocios, motivaciones personales, entre otros que serán de gran ayuda para conocer historias reales del microcrédito.

Tipo de estudio:

Así mismo, cabe resalta que el estudio realizado es exploratorio - descriptivo, ya que busca definir la situación actual del microcrédito en la ciudad, definiendo sus características y conociendo realmente si ha impactado de manera positiva en la generación de nuevos emprendimientos y en el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de la ciudad.

Diseño Muestral:

Para los casos seleccionados, se eligieron seis propuestas teniendo en cuenta su participación en el Concurso Capital Semilla, las publicaciones en medios tradicionales y el apoyo del Banco de las Oportunidades que de manera diligente nos facilitó las propuestas de negocio exitosas que han impactado de manera positiva en el crecimiento social y económico de la ciudad.

Diseño de instrumentos:

Adjunto se encuentran los formatos de entrevistas tanto para el directivo del Banco de las Oportunidades, del cual se quiere conocer el funcionamiento del programa, sus características, el impacto que como organización han podido apreciar de las diferentes modalidades de microcrédito; así mismo se anexa el formato de entrevista para los expertos de los cuales se espera tener una visión más amplia y menos sesgada del Banco de las Oportunidades y demás entidades que ofrecen programas de microcrédito en la ciudad.

Procesamiento y análisis de datos:

A través de un proceso de triangulación entre expertos, seis casos de emprendimiento y entrevista a la vicedirectora del banco de las oportunidades; La información recolectada será principalmente cualitativa, por lo cual se consignará en un formato en Excel para así poder apreciar mejor las conclusiones finales del trabajo.

5. FUNDAMENTO TEÓRICO

5.1 ENTORNO GLOBAL DEL MICROCRÉDITO

5.1.1 Historia y Evolución del microcrédito

Los mecanismos de crédito gestionados a nivel local existen desde hace centenares de años y continúan siendo de utilidad para los pequeños prestatarios a pesar de la llegada del movimiento del microcrédito. Entre los ejemplos más conocidos cabe citar las asociaciones de ahorro y crédito rotativo y las cooperativas de ahorro y crédito, ambas esparcidas en comunidades de todo el mundo. Los pequeños préstamos a los prestatarios pobres han formado parte de las estrategias de desarrollo rural adoptadas por muchos organismos y organizaciones desde los primeros años del decenio de 1970. El Banco Mundial, el Programa de finanzas rurales de la FAO y los grandes donantes y otros organismos de desarrollo, incluidos los bancos de desarrollo agrícola, han incorporado productos y programas de pequeños préstamos en sus estrategias de financiamiento rural. Así pues, el microcrédito es más antiguo de lo que puede parecer a primera vista, pero la invención del término «microcrédito», así como el establecimiento de una organización para promoverlo a escala mundial y el respaldo otorgado desde las más altas esferas a algunos objetivos específicos en este terreno han dado a este movimiento un relieve mucho mayor. (FAO, 2000)

El microcrédito ha sido impulsado por personas ajenas a las actividades habituales de financiamiento rural y desarrollo y ha planteado un difícil desafío a los enfoques ortodoxos. En pocos años, un conjunto muy diverso de proveedores de crédito ya establecidos o incipientes, promotores, evaluadores, investigadores, docentes y donantes han centrado sus energías en el microcrédito y en algunos casos han apostado fuertemente por su éxito. Se han producido debates sobre la filosofía fundamental y los detalles técnicos de las actividades de microcrédito. Los partidarios han presentado una gran variedad ejemplos y estudios para confirmar

su opinión de que el microcrédito es una revolución dentro del desarrollo económico y social que liberará a muchas personas de la pobreza, mientras que los críticos mantienen decididamente que no se trata de una panacea para ayudar a la población rural pobre (o urbana) en los casos en que otros sistemas de crédito han fracasado.(FAO, 2000)

En 1976, Muhammad Yunus fundó el Grameen Bank, el proveedor más conocido de microcrédito. Algunos remontan los orígenes del microcrédito en su forma actual a este acontecimiento. A través del Grameen Bank, Yunus pudo institucionalizar una serie de características que sirven de modelo para muchos proveedores de servicios de microcrédito en la actualidad. Los programas y las organizaciones de micro financiamiento se han multiplicado a partir de entonces, y ahora existen réplicas del Grameen Bank en 45 países.(FAO, 2000)

Hoy hay más de 1200 instituciones que ofrecen servicios de microcrédito de alcance nacional, 26 grandes instituciones internacionales que organizan programas internacionales de microcrédito y entre 7000 y 10000 organizaciones locales y regionales que ofrecen microcrédito dentro de sus iniciativas de desarrollo. En 1997, dos decenios después de que Yunus comenzara a experimentar la concesión de préstamos a mujeres de aldeas pobres de Asia meridional, más de 2900 personas, representantes de 1500 organizaciones y 137 países, se reunieron en la Cumbre sobre el Microcrédito en la ciudad de Washington, D.C. La Cumbre, presidida por Jefes de Estado y dignatarios de la comunidad mundial del desarrollo, emprendió una campaña para ayudar a 100 millones de las familias más pobres del mundo hasta el año 2005. La importancia de este acontecimiento fue que consiguió dar una cierta celebridad al objetivo de reducción de la pobreza mediante el microcrédito y creó una institución cuya misión era promover esa meta a escala mundial.(FAO, 2000).

5.1.2 Cómo Funciona el Microcrédito

Han aparecido numerosas variantes del microcrédito a medida que se ha ampliado su alcance geográfico, su clientela y los objetivos de las organizaciones de micro financiamiento. Tanto en lo que se refiere a las condiciones del préstamo como a la naturaleza de los prestatarios, el microcrédito es un híbrido de instrumento de desarrollo y servicio financiero. Las organizaciones de micro financiamiento (OMF) son más flexibles en sus condiciones de préstamo y de reembolso que muchas instituciones formales, pero están más estructuradas que los prestamistas del sector informal. El microcrédito se propone los siguientes fines:

- Llegar a prestatarios potencialmente solventes que no reúnen los criterios normales de selección de los prestamistas.
- Llegar a prestatarios potencialmente solventes que se encuentran geográficamente aislados.
- Ofrecer servicios afines como los de gestión financiera básica para aumentar la capacidad de generación de ingresos de los prestatarios.
- Utilizar los servicios financieros como instrumento de desarrollo en los hogares.

Los préstamos de microcrédito están dirigidos a las personas que no reúnan los requisitos para obtener préstamos en las instituciones financieras tradicionales. Las condiciones de los préstamos se han diseñado con el fin de ayudar a los que solamente necesitan un pequeño capital para financiar su microempresa.

A menudo, el microcrédito se organiza en torno a “grupos de solidaridad” o a “bancos locales”. Dichos grupos están formados por personas de la comunidad que desean obtener micro préstamos. El propósito de dichos grupos es crear una atmósfera de colaboración, proporcionar una red de apoyo e intercambio de opiniones, y respaldar los préstamos mutuamente.

Debido a que los micro préstamos no requieren garantías tradicionales, los miembros del grupo actúan como un seguro en el préstamo que se le entregue, es decir que si una persona no paga el préstamo, los demás lo pagan. Por lo general, antes de que cualquier miembro del grupo de solidaridad o del banco local pueda recibir un segundo préstamo, todos los demás deben haber pagado el préstamo inicial.

Algunas organizaciones que ofrecen microcréditos también brindan otros servicios financieros, tales como planes de ahorro, seguros y cursos de capacitación empresarial. Al igual que los micro préstamos, estos servicios se han diseñado con el fin de ayudar a los propietarios de microempresas a progresar y a lograr el éxito (servicios de autosuficiencia, 2014).

5.1.3 Clasificación de los Microcréditos según Muhammad Yunus

El autor del libro empresa para todos, Muhammad Yunus, clasificó varios tipos de microcréditos que permite ayudar a cada persona dependiendo la necesidad que requiera, y estos son(Yunus, 2011):

- Microcrédito informal tradicional (Como prestamistas, casas de préstamo, préstamos de amigos y parientes, crédito de consumo en el mercado informal, etc.)
- Microcrédito basado en grupos informales tradicionales.
- Actividad basada en microcrédito a través de bancos convencionales o especializados (como crédito agrícola, ganadero, pesquero, artesanal, etc.)
- Crédito rural a través de bancos especializados.
- Microcrédito cooperativo (crédito cooperativo, uniones de crédito, asociaciones de ahorro y crédito, bancos de ahorro, etc.)
- Microcrédito de consumo.
- Microcrédito basado en asociaciones de bancos-ONG's.
- Crédito tipo Grameen o Crédito Grameen.
- Otros tipos de microcrédito sin garantía extra ONG's.

5.1.4 La campaña de la cumbre del microcrédito

“The Microcredit Summit Champaign (MCS)” nace en el año de 1997, como un proyecto organizado y promovido por RESULTS Education Fund (con sede en Estados Unidos), es una organización comunitaria y sin ánimo de lucro comprometida con erradicar el hambre y la pobreza a nivel global. MSC se concentra en cuatro objetivos principales: 1) Llevar servicios a los “más pobres”, 2) Servir y empoderar a la mujer, 3) Construir instituciones financieramente auto sostenibles y, 4) Asegurar un impacto positivo y medible en las vidas de los clientes y sus familias.

Se trata de la red global más grande del sector micro financiero, que reúne a profesionales, partidarios, instituciones educativas, organismos, donantes, organizaciones no gubernamentales y otras organizaciones relacionadas con las Micro finanzas, con el objetivo de promover las mejores prácticas, estimular el intercambio de conocimiento y, trabajar hacia la consecución de los objetivos anteriormente descritos.

Desde el año 2005, Nantik Lum es delegado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito, con sede en Washington DC, aportando anualmente su Plan de Actuación Institucional. Asimismo, participa activamente en las cumbres regionales y mundiales organizadas periódicamente.

La Campaña de la Cumbre del Microcrédito reúne a agentes de microcrédito, instituciones educacionales, organismos donantes, ONG y otras relacionadas con el microcrédito para promover las mejores prácticas sobre el terreno, para aprender unos de otros, y para trabajar hacia los objetivos

En noviembre de 2002, más de 2000 delegados de 100 países se congregaron en la 5ª Cumbre del Microcrédito en Nueva York; con la participación de 3204 Instituciones de 133 países miembros y en donde el número de clientes servidos había crecido en un 350% desde su creación, pasando de 7.6 millones a finales de

1997, a 26.8 millones al finalizar el 2001; demostrando un positivo crecimiento en cobertura.

Aunque desde su instauración, la Cumbre ha destinado todos sus esfuerzos hacia el cumplimiento de sus cuatro objetivos generales, el año 2002 marcó el ambicioso objetivo de llegar en el 2005 a 100 millones de prestatarios de las familias “más pobres” del mundo, con créditos para el autoempleo y otros servicios financieros y de negocios. Este objetivo se apoyó de instituciones financieras de gran envergadura y de importantes líderes internacionales presentes en la Cumbre Anual, ya que aunque el camino no había sido fácil, la industria financiera había mostrado crecimiento en capacidad y desempeño financiero.

A 31 de Diciembre de 2005 se reportaron 113.261.290 clientes, de los cuales 81.949.036 pertenecían a la población de los “más pobres” quienes accedieron a un crédito por primera vez y, de los cuales 84.2% fueron mujeres. Considerablemente más de 100 millones de personas fueron beneficiadas con un microcrédito en el 2005, aunque el objetivo de llegar a 100 millones de personas “más pobres” no había sido alcanzado, pero seguía en firme el compromiso que dentro de un año o dos la meta sería alcanzada. Por otro lado, surge la segunda fase de la Cumbre de Microcrédito la cual fue lanzada en Halifax, Canadá, en 2006. Esta fase comprendía dos nuevas metas para el año 2015: 1) Llevar el crédito para autoempleo y otros servicios financieros y de negocios a 175 millones de las familias más pobres del mundo y 2) Asegurar que 100 millones de familias superen el umbral de sobrevivir con un US\$1 al día.

5.2 SITUACIÓN EN LATINOAMÉRICA

5.2.1 Situación actual

Latinoamérica lidera el sistema de microcrédito a nivel mundial, según un estudio realizado por *The Economist Intelligence Unit* (EIU), que señala a ocho naciones de la región entre las 12 mejores del mundo para hacer negocios de microcréditos.

EIU califica a los países teniendo en cuenta su marco regulatorio, el marco institucional del sistema microcréditos, conmoviones políticas y estabilidad macroeconómica. Según el documento, llamado 'Microscopio global sobre el entorno de las micro finanzas 2011', Perú es el líder mundial del microcrédito, gracias a la capacidad de supervisión de su regulador financiero y a su estructura legal.

Por su parte, Bolivia, segundo a nivel mundial, tiene un efectivo sistema regulador para las micro finanzas y un sistema de centrales de riesgo integral. El Salvador, Colombia, Ecuador, México, Panamá y Paraguay son otros países destacados de Latinoamérica. En general los países de la región tienen puntajes altos en la facilitación del desarrollo de micro finanzas, más no en lo concerniente al marco regulatorio.

5.2.2 Importancia social en América Latina

El acceso a servicios financieros en América Latina, así como en otras regiones del mundo ha sido limitado. Se estima que apenas un 27% de la población en esta región puede acceder a tales servicios (Banco Mundial, 2006). La imposibilidad que tienen los hogares y los pequeños empresarios de realizar inversiones en educación y en activos productivos a través de mecanismos distintos a la reinversión de sus escasos ingresos y ahorros limita sus posibilidades de ascenso social e incrementa la desigualdad. En el escenario empresarial, la presencia de mercados financieros incompletos y excluyentes obstruye el desarrollo de nuevas industrias y la perduración de las iniciativas de negocios de los pequeños empresarios; a su vez,

favorece el desarrollo de estructuras de mercado donde el capital y la inversión se encuentran altamente concentrados (Stiglitz, 1989).

Avances recientes en teoría del desarrollo han asociado la facilidad de acceso a estos servicios con la reducción de la pobreza y la desigualdad. Como señalan Dermigu, C-Kunt e tal (2007), las reformas orientadas hacia la transformación de los sistemas financieros en mecanismos incluyentes y completos, tienen la ventaja de estimular el crecimiento económico en un ambiente de inclusión y reducción de la desigualdad, sin generar distorsiones en los incentivos hacia la actividad productiva, como puede ocurrir con políticas de subsidios y beneficios tributarios orientados a ciertos sectores económicos.(Republica, 2010).

5.3 MICROCRÉDITO EN COLOMBIA

5.3.1 Evolución del microcrédito en los últimos años

En América Latina la estructura de las micro finanzas, no ha cambiado mucho en los últimos seis años. Aproximadamente, el 50 por ciento de los clientes son atendidos por ONG's, un 25 por ciento por entidades vigiladas como son las Compañías de Financiamiento Comercial (CFC) y el 25 por ciento restante por bancos comerciales.

El sector financiero colombiano ha hecho importantes esfuerzos para ampliar los niveles de cobertura en la población a través de las micro finanzas. A pesar de estos esfuerzos, las entidades no llegan al número de clientes que quisieran atender, toda vez que las mismas ven limitada su operación por una tasa de colocación que no permite la sostenibilidad de créditos de montos mínimos. No obstante lo anterior, las CFC al igual que los bancos continúan comprometidos en el desarrollo y diseño de productos y servicios financieros para lograr mayor profundización con el microcrédito, efectuando préstamos a sectores que puedan desarrollar proyectos y pagar sus obligaciones.

Crece la colocación de créditos en Colombia, al menos 5,4 millones de microcréditos han sido aprobados por el sistema financiero formal y por organizaciones que prestan apoyo a los microempresarios del país en los últimos dos años y medio. Durante este periodo, entidades bancarias, cooperativas, organismos no gubernamentales (ONG) y compañías de financiamiento, entre otras, han desembolsado micro préstamos en Colombia por valor de 15,8 billones de pesos.

El año pasado fue el más activo en esta materia, pues unos tres millones de microempresarios obtuvieron créditos provenientes de esas entidades por una suma cercana a los siete billones de pesos, mientras que en el 2011 el monto desembolsado fue de seis billones, recursos que beneficiaron a 2,1 millones de personas.

Las cifras hacen parte del balance preliminar entregado por la directora del programa Banca de las Oportunidades, del cual se desprende que, en promedio, este tipo de créditos no supera los 2,5 millones de pesos, esto es, unos cuatro salarios mínimos vigentes (589.500 pesos actuales).

Juliana Álvarez Gallego, directora de la Banca de las Oportunidades, señaló que la meta de este programa es “impulsar el acceso al microcrédito a través de entidades formales y evitar que nuestros microempresarios tengan que acudir al mercado informal, como el llamado a ‘gota a gota’, que terminan perjudicándolos”.

Dijo, además, que la meta del Gobierno es llegar a 7,7 millones de microcréditos otorgados para agosto del 2014, lo que contribuirá a impulsar el desarrollo económico del país.

En promedio, se han bancarizado cerca de 500.000 microempresarios cada año desde el 2006.

Las ONG y los bancos son las entidades a través de las cuales más personas han accedido al crédito formal. Desde cuándo se implementó el programa, en agosto del 2006, se han desembolsado 11,5 millones de microcréditos.

5.3.2 Personas que pueden acceder al microcrédito

Las personas o grupos que están interesados en obtener microcréditos deben cumplir con estas características:

- Hombres y mujeres que tengan un negocio pequeño o grande.
- Que lleve un año o más tiempo funcionando y en el cual quieran invertir.
- Confeccionistas, ventas por catálogo, peluquería, restaurantes, dueños de taxi, talleres, misceláneas, ventas varias, ventas en galerías, producción de arepas o alimentos, floristerías, almacenes, y en general cualquier negocio que le genere un ingreso.

5.3.3 Condiciones

5.3.3.1 Los requisitos

Para obtener un microcrédito cambian en algunos aspectos según las exigencias de cada entidad. Entre los requisitos más comunes encontramos:

- Personas naturales o jurídicas que desarrollen alguna actividad económica independiente, cuyo tamaño de empresa sea inferior en activos a 501 SMLV, que no posean más de 10 trabajadores y con ventas inferiores a \$250 millones anuales.
- Adicionalmente, debes tener entre 21 y 69 años. La microempresa debe tener un mínimo de experiencia y trayectoria de un año.
- El estudio de crédito es realizado por los ejecutivos de crédito, quienes son la fuerza de ventas especializada que conoce los clientes, que se encarga de visitar a los clientes y realizar un proceso de estudio comercial especializado.

5.3.3.2 Análisis de los solicitantes y/o avalistas

Para este tipo de personas los requisitos son los siguientes:

- Fotocopia de la cédula del solicitante y su cónyuge (no se aceptarán contraseñas, No es necesaria la fotocopia de la cédula del cónyuge del avalista).
- Declaración de renta o constancia de no declarante (si no está obligado a declarar).
- Fotocopia del RUT en caso de poseerlo.
- F-557A ó F-557B completamente diligenciada, formularios establecidos por El banco.
- Balance general y estado de resultados.
- Cámara de comercio o registro mercantil en caso de poseerlo.
- Fotocopia del impuesto predial o certificado de libertad y tradición (en caso de tener propiedad raíz o requerir su certificación).
- Consulta de central de información interna y externa.
- Para las plazas de mercado se requiere carta de la administración de la plaza donde especifica la antigüedad en el local y su estado de pago con la administración.

5.3.4 Entidades que ofrecen microcrédito en el país

Según el centro de responsabilidad social de Colombia estas son algunas de las entidades más importantes y con una trayectoria reconocida en el tema del microcrédito en el país:

5.3.4.1 Banco de Bogotá

Las líneas de Microcrédito, son soluciones que te permiten financiar necesidades de inversión en activos fijos o en capital de trabajo, apoyando de esta forma el crecimiento óptimo del negocio:

- El Microcrédito se define como el conjunto de operaciones de crédito que se otorgan a las microempresas y cuyo monto individual o total de endeudamiento en el sistema financiero, no supera los 120 Salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV) (exceptuando los créditos de vivienda).
- Te prestamos desde \$1 millón, hasta 120 Salarios mínimos mensuales legales vigentes, con plazos hasta de 36 meses para Capital de trabajo y hasta de 60 meses para Inversión en Activos Fijos.
- Dependiendo del monto solicitado y de la experiencia que tengas en el sector financiero, manejamos el tipo de garantía del crédito.
- La amortización del producto es Mensual.
- Para clientes dedicados a Actividades relacionadas con Agro, la amortización es Mensual, Bimensual, Trimestral o Semestral.

5.3.4.2 Bancamia

Línea de crédito multipropósito de fácil acceso para microempresarios, que tiene como objetivo satisfacer necesidades inmediatas de financiación. Requisitos:

- Ser propietario de una microempresa y demostrar experiencia en el desarrollo de la actividad.

- Acreditar posesión del negocio mínimo de 10 meses.
- Ser mayor de 18 y menor de 74 años.
- Aplican las demás condiciones y requisitos establecidos por el Banco.
- Tener un comportamiento de pago adecuado (no estar reportado en centrales de riesgo).

5.3.4.3 Cultura E

Red de Microcrédito que busca apoyar y fortalecer la creación, la consolidación y el desarrollo de microempresas. Es un acuerdo de voluntades entre un grupo de entidades especializadas en microcrédito productivo que buscan aumentar las facilidades y oportunidades que tienen los diferentes grupos y segmentos de la población para acceder a una financiación y encaminar sus proyectos productivos,

Requisitos:

- Tener una empresa o idea de negocio clara.
- Cumplir con los requisitos solicitados por la entidad de la Red de Microcrédito que apoye su empresa o idea de negocio.

5.3.4.4 Otras Entidades

Estos son algunas entidades financieras que prestan el servicio de microcréditos:

- Fundación Mundial de la Mujer
- Banco Agrario: Línea de microcrédito
- Fundación producir Colombia
- Finagro: Crédito agropecuario
- Actuar Famiempresas
- Corporación Minuto de Dios
- Fondo Regional de Garantías de Santander.

5.3.5 Características de las Microfinanzas y de la población objeto del microcrédito

Se señalan algunas características de las microfinanzas, los objetivos, los nichos de mercado en el que se desarrolla su actividad, así como los principales aspectos que deben tenerse en cuenta dentro del diseño de los productos financieros que corresponden a este mercado.(Republica, 2010).

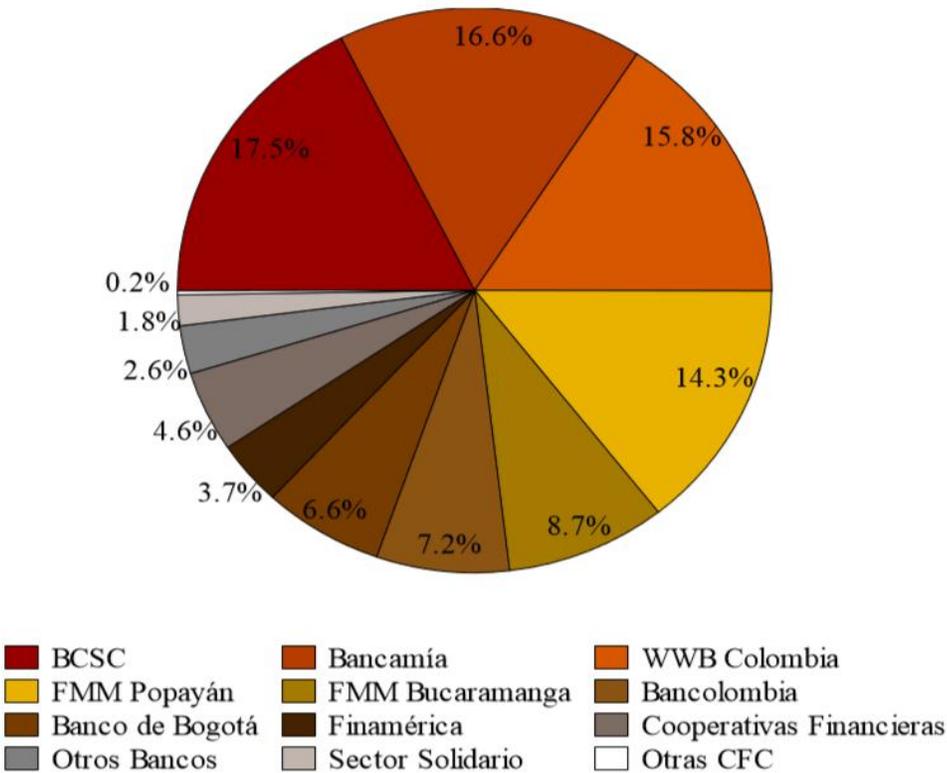
La provisión de servicios financieros en el marco de las microfinanzas requiere de un conocimiento previo de la población objetivo y del nicho de mercado en el que se desarrolla la labor de intermediación. Para obtener información más precisa sobre las necesidades particulares del cliente, se deben incluir criterios como su ubicación (rural o urbana), el sector económico al que corresponde su actividad, su trayectoria en el mercado y el tipo de producto o servicio que ofrecen sus microempresas (Ledgerwood, 1999).

Los principales beneficiarios de los recursos intermediados hacia el sector de las microfinanzas han sido las mujeres cabezas de hogar, microempresarios, pequeños comerciantes, agricultores y campesinos sin tierra, familias desplazadas, indígenas y personas involucradas en proyectos de subsistencia. Algunas estrategias para facilitar el acceso de esta población incluyen el apoyo y seguimiento a la actividad micro empresarial y la búsqueda de mecanismos que permitan superar las barreras geográficas y culturales que hacen costoso el acceso a los servicios financieros convencionales.(Republica, 2010).

5.3.5. 1 Las Microfinanzas como oportunidad de nuevos negocios

Colombia se destaca a nivel regional debido a los resultados de la metodología de crédito individual que están implementando sus IMF. Algunas experiencias en el ámbito internacional y las más relevantes en el campo nacional, se exponen a continuación, resaltando como la generación de pequeños préstamos a un amplio sector de la población de escasos recursos, les ha permitido obtener grandes logros a nivel económico y social.(Republica, 2010).

Gráfica No 1: Principales oferentes en el mercado de Microcrédito según saldo de cartera (Sector privado). Junio de 2010.



Fuente: Superintendencia financiera - Red Emprender.

Una de las entidades pioneras en otorgar este tipo de préstamos es el Grameen Bank, el cual surgió en Bangladesh a mediados de 1976. Este banco fomenta la confianza mutua y la responsabilidad colectiva, mediante la estrategia de conceder créditos grupales con pocos requisitos, lo cual crea incentivos económicos para que el grupo actúe de forma responsable²⁰; asimismo cuenta con un amplio número de sucursales que se encuentran ubicadas, especialmente, en las zonas rurales del país. Además, el reembolso de los préstamos se hace mediante el fraccionamiento del crédito en pequeñas cuotas que son canceladas semanalmente, lo cual es más conveniente para los deudores.

La gran mayoría de los clientes son mujeres, con una tasa de participación del 96% y una tasa de repago del 98,9%. El Grameen Bank es propiedad principalmente de los beneficiarios del programa, debido a que cada uno compra acciones allí; el gobierno, por lo tanto, participa tan solo con el 6% de la empresa. Todo esto hace que la actividad resulte económicamente viable, manteniendo una postura de respaldo que le ha permitido obtener resultados ejemplares. (Republica, 2010).

6. MARCO CONCEPTUAL

Microcrédito: El microcrédito, también denominado micro finanzas, consiste en la provisión de una variedad de servicios financieros tales como depósitos, préstamos y seguro a familias pobres que no tienen acceso a los recursos de las instituciones financieras formales. Los préstamos son utilizados para invertir en microempresas, así como para invertir en salud y educación, mejorar la vivienda o hacer frente a emergencias familiares.

Sistema Financiero y Banca: Las personas, el gobierno y las empresas tienen distintas necesidades relacionadas con el dinero. El sistema financiero en su conjunto tiene la misión de ofrecer productos y servicios para que podamos satisfacerlas. El hecho de tener un sistema financiero sano promueve el desarrollo económico de un país porque permite la inversión de capital hacia actividades productivas, como la construcción, la industria, la tecnología y la expansión de los mercados. Es decir que el sistema financiero contribuye al progreso de una sociedad, ofreciendo soluciones para suplir necesidades de vivienda, estudio, trabajo, etc.

Educación Financiera: Es el proceso mediante el cual se logra un mejor conocimiento de los diferentes productos financieros, sus riesgos y beneficios (OECD, 2005). Lo que implica la transmisión de conocimiento, habilidades y actitudes necesarias para que la gente pueda adoptar buenas prácticas de manejo de dinero para la generación de ingreso, gasto, ahorro, endeudamiento e inversión.

Inclusión Financiera: Se puede entender el "acceso universal y continuo de la población a servicios financieros diversificados, adecuados, y formales, así como a la posibilidad de su uso conforme a las necesidades de los usuarios para contribuir a su desarrollo y bienestar". (Heimann & al., 2009).

Fomento Empresarial: Contribuye a la generación de oportunidades de ingreso y trabajo, al fomento de la creación, al fortalecimiento de empresas y al desarrollo del espíritu empresarial de los asociados. Desarrollo Empresarial es un proceso mediante el cual se propicia la creación y fortalecimiento de empresas sostenibles y sustentables con responsabilidad social, a través de programas como: Motivación empresarial, Capacitación empresarial, Asesoría para creación y fortalecimiento de empresas, Evaluación de proyectos, Financiación para la creación y el fortalecimiento de empresas.

7. MARCO CONTEXTUAL

7.1 Origen

En 1976 el profesor Muhammad Yunus, doctorado en Ciencias económicas en EE.UU., siendo director de los Programas Económicos Rurales de la Universidad de Chittagong, la segunda ciudad en importancia de Bangladesh, pone en marcha un proyecto de investigación para explorar la posibilidad de hacer llegar en su propios domicilios a los sectores más pobres un servicio bancario denominado Grameen Bank Proyect bajo la forma de créditos de autoayuda de muy bajo monto, reembolsables en micro pagos semanales a través del producido del propio trabajo.

Aquella idea nació un día de 1976 cuando, de su propio bolsillo, Yunus prestó una cantidad equivalente a 27 dólares a cuarenta y dos habitantes de una aldea de Bangladesh. Eran fabricantes de taburetes que no necesitaban más que el crédito suficiente para adquirir la materia prima para su oficio. El préstamo de Yunus les ayudó a romper el devastador círculo de la pobreza y a cambiar sus vidas.

En 1983, en contra de los consejos de la banca y de las autoridades de su gobierno, el profesor Yunus fundó Grameen, un banco dedicado a suministrar préstamos minúsculos a las personas más pobres de Bangladesh. Su objetivo no era simplemente ayudar a que los pobres sobrevivieran, sino generar un mecanismo de ignición de la iniciativa y el espíritu emprendedor que les ayudara a salir por sí mismos de la pobreza.

En especial se tiene en cuenta la situación de desventaja mayor en que se encuentran las mujeres en estas condiciones. Luego de explorar exitosamente durante tres años esta posibilidad en conjunto con habitantes de los asentamientos cercanos a Chittagong y con el aporte inicial de fondos del Banco Central y algunos bancos comerciales el servicio se extiende al distrito de Tangail al norte de Daka, la capital.

El proyecto ya en marcha con resultados más que satisfactorios con una tasa de impagos prácticamente nula lleva a que el proyecto se consolide con donaciones y nuevos aportes expandiendo sus servicios conocidos como microcréditos bajo el formato de un banco legalmente constituido a partir de octubre de 1983. En un 90% las acciones de la institución quedan en manos de decenas de miles de sus propios beneficiarios.

El banquero de los pobres, Yunus describe los múltiples obstáculos que ha tenido que ir venciendo para poner sus ideas en práctica sus batallas con los burócratas de los bancos, los temores profundamente arraigados en sus primeros prestatarios provisionales y también sus victorias. El autor cuestiona nuestra forma habitual de percibir la relación económica entre ricos y pobres, sus derechos y deberes respectivos, sus orígenes y su futuro.

Llevadas a la práctica, las teorías de Yunus funcionan. El Banco Grameen ha proporcionado más de 2.500 millones de dólares en micro préstamos a más de dos millones de familias del Bangladesh rural. Casi el 95% de los clientes de Yunus son mujeres y el índice de reembolso de los préstamos es prácticamente del 100%. Por todo el mundo están surgiendo nuevos programas de microcrédito siguiendo el modelo de Grameen.

Las operaciones de banco se desarrollan veinte años más tarde a través de más de 1.000 oficinas que cubren 36.000 localidades de Bangladesh atendiendo las necesidades de 2.000.000 de personas de muy escasos recursos.

Mohammed Yunus es actualmente una personalidad reconocida internacionalmente a través de sus iniciativas sociales, por haber sido nominado para el Premio Nobel de la Paz y por sus tareas como colaborador y consultor de la ONU e importantes fundaciones internacionales en temas de educación, salud y prevención de desastres.

7.2 Microcrédito en Medellín

7.2.1 Banco de las Oportunidades

Programa liderado por la Secretaría de Desarrollo Económico de la Alcaldía de Medellín, que apoya a personas de estratos 1, 2 y 3 de la ciudad de Medellín y sus corregimientos, con iniciativas de negocios e ideas productivas, otorgando microcréditos, capacitaciones y asesoría, además de fomentar la creación de nuevas empresas o fortalecer la existentes.

7.2.2. Objetivo del banco de las oportunidades

Consolidar el programa como una Política Pública Municipal, estableciendo metodologías adecuadas y sistemas financieros alternativos para el desarrollo de la comunidad; financiando proyectos productivos que mejoren los ingresos de las familias emprendedoras de Medellín y sus corregimientos.

Gráfica No 2: Programas Que Nacen Del Banco De Las Oportunidades. (2014)



Fuente: Banco de las oportunidades.

7.2.3 Banco de las Oportunidades y Cedezo

Con el propósito de favorecer la creación y el fortalecimiento de las actividades productivas de las personas de estratos 1, 2 y 3, la Alcaldía de Medellín, a través de la Secretaría de Desarrollo Social, cuenta con el programa Banco de los Pobres, el cual busca otorgar alternativas de financiación mediante créditos pequeños que pueden pagarse en tiempos flexibles, facilitando así la generación de ingresos y el mejoramiento de la calidad de vida de las comunidades que hacen parte de la zonas de alta vulnerabilidad del municipio de Medellín.

El Banco de las Oportunidades apoya a sus usuarios mediante los Cedezos (Centros de desarrollo empresarial zonal). Los centros de desarrollo empresarial zonal- Cedezo son espacios para los emprendedores y empresarios de Medellín. En los Cedezos se acceden a muchas oportunidades que facilitarán y ayudarán a la creación y el fortalecimiento de las empresas de manera integral.

Dentro de sus servicios se encuentran:

- Capacitaciones
- Asesorías especializadas
- Asesorías financieras
- Acceso a crédito
- Apoyo en la comercialización de productos y servicios
- Semanas temáticas
- acceso a mercados
- Cafés empresariales
- Seminarios
- Guías empresariales
- Apoyo en las tecnologías de la información y la comunicación (TIC).

En la ciudad de Medellín hay 17 sedes, dispuesto a ayudarlo a fortalecer su propia empresa.

Desde el Banco de los Pobres se orientan cuatro estrategias que, en conjunto, buscan el fortalecimiento del microcrédito:

- Líneas de créditos
- Centros de Desarrollo Empresarial Zonal, Cedezo
- Red de Microcrédito
- Concurso Capital Semilla

Los Centros de Desarrollo Empresarial Zonal (Cedezo), la Red de Microcrédito y el Concurso Capital Semilla están dirigidos por el Banco de los Pobres, pero cada uno tiene actividades independientes.

ALGUNAS LINEAS DE CRÉDITO SON:

- **Línea de crédito empresarial para Egresados de Educación Superior**

Dirigida a emprendedores y empresarios egresados de educación superior: técnicos, tecnólogos o profesionales que quieran iniciar una empresa o fortalecer una ya existente, donde es importante que en ésta línea ya el título este obtenido. El interés del crédito es del 0.91 por ciento y cuenta con un plazo de hasta 48 meses de pago. Se necesita un fiador que devengue dos salarios mínimos o que tenga propiedad raíz.

- **Línea de crédito empresarial**

Dirigida a emprendedores y empresarios egresados de educación superior: técnicos, tecnólogos o profesionales que quieran iniciar una empresa o fortalecer una ya existente, donde es importante que ésta esté en la línea del título obtenido. El interés del crédito es del 0.91 por ciento y cuenta con un plazo de hasta 48 meses para ser cancelado. Se necesita un fiador que devengue un salario mínimo o que tenga propiedad raíz.

- **Línea de crédito microempresarial**

Dirigida a todos aquellos empresarios y emprendedores que quieren crear o fortalecer su microempresa: tiendas, zapaterías, peluquerías, imprentas, domicilios, mini mercados, entre otros. El interés del crédito es del 0.91 por ciento y cuenta con un plazo de hasta 36 meses para ser cancelado. Se necesita un fiador que devengue un salario mínimo o que tenga propiedad raíz. Para la renovación del crédito no se necesita fiador. Los montos oscilan entre 1 y 10 salarios mínimos legales vigentes.

- **Línea de crédito rural-agropecuaria**

Dirigida a todos aquellos empresarios y emprendedores que quieren crear o fortalecer su propia microempresa, la cual debe estar enfocada en el comercio campesino: cultivos, criaderos, invernaderos y demás iniciativas empresariales ubicadas en los corregimientos de Medellín. El interés del crédito es del 0.91 por ciento y cuenta con un plazo de hasta 36 meses para ser cancelado. Se necesita un fiador que devengue el salario mínimo o que tenga propiedad raíz. Si el empresario es el propietario del terreno donde se ubicará el negocio, no necesita el fiador. Para la renovación del crédito no se necesita fiador. Los montos oscilan entre 1 y 10 salarios mínimos legales vigentes.

- **Línea de crédito solidaria**

Dirigida a grupos de personas de un mismo barrio que se organizan para generar ingresos a través de diferentes emprendimientos. Esta línea otorga créditos desde 50 mil pesos hasta un millón de pesos. Está dirigida a venteros ambulantes y emprendedores y empresarios con proyectos nano.

- **Línea de crédito solidaria**

Dirigida a empresarios y comerciantes con necesidades de crédito inmediato y a cortos plazos: montos bajos que son pagados diariamente. Es una línea de crédito creada para combatir los 'paga diarios', un sistema ilegal de préstamos con altísimos intereses que financia la violencia en la ciudad. A través de la línea solidaria se brindan los mismos servicios y oportunidades que con las otras líneas de crédito, donde el interés se encuentra en el 0.91 por ciento. Está dirigido a las personas mayores de 18 años y menores de 63 que vivan en los barrios de estratos 1, 2 y 3 de Medellín y sus corregimientos (Santa Elena, San Cristóbal, AltaVista, San Antonio de Prado y San Sebastián de Palmitas) que tienen una idea de negocio o con negocios ya establecidos.

7.2.4 Requisitos - Solicitante

- Tener menor de 64 años de edad.
- Vivir Medellín o en alguno de sus cinco corregimientos y que el negocio se ubique en la misma ciudad o corregimiento.
- Pertener a los estratos uno, dos o tres.
- Presentar la cuenta de servicios de la residencia.
- No estar reportado en centrales de riesgo (Pro crédito y/o Data crédito) por más de 2.5 salarios mínimos legales vigentes.
- No tener deudas vigentes con bancos, corporaciones o entidades no gubernamentales.
- Destinar el crédito única y exclusivamente para proyectos productivos.
- El formulario se entrega únicamente al interesado (solicitante).
- Interés al 0.91% mensual con plazo hasta 36 meses. Prestamos entre 1 y 10 salarios mínimos legales vigentes.

7.2.4.1 Codeudor

Asalariado:

- Que gane un salario mínimos
- Anexar carta laboral

Con propiedad raíz:

- Anexar copia del último impuesto predial al día (que la propiedad se encuentre en el área metropolitana).

Independiente:

- Anexar copia de cámara de comercio vigente (con menos de 45 días de expedido).
- Anexar certificado de ingresos firmado por un contador público (fotocopia tarjeta profesional).

* No puede ser fiador de dos o más personas en Banco de los Pobres.

8. CASOS DE EMPRENDIMIENTO

8.1 Delicias la Aldea

Delicias la Aldea es una de esas empresas que ha logrado ver en la derrota una gran oportunidad para salir adelante.

En 2007 se llevó a cabo la versión IV del concurso Capital Semilla, en el cual participó esta empresa pero con la desdicha de no haber quedado dentro de las 150 ideas ganadoras.

Nora Botero su fundadora y Delineante en Arquitectura desde siempre había soñado con tener una empresa de dulces, por lo cual antes de participar en el concurso había acudido a Actuar Famiempresas para llevar a cabo su idea, motivo por el cual no obtuvo el reconocimiento de Capital Semilla.

Sin embargo, haber participado en todo ese proceso le permitió a Nora Botero aprender mucho con las capacitaciones y adquirir nuevos contactos para el fortalecimiento de su negocio. Esta ayuda fue otorgada por el Banco de los Pobres, Banco de las Oportunidades como parte de su plan de sensibilización para los nuevos emprendedores.

Como consecuencia a este aprendizaje, Nora estructuró el plan de negocios con el cual ganó el concurso Antójate de Antioquia con el sabor Tomate de árbol con Coco y el reconocimiento internacional liderado por la ONG Compañeros de las Américas entregado en Estados Unidos.

La diferencia competitiva de esta idea es que los productos son dulces que vienen empacados como mermeladas, pero con la diferencia de que no son tan espesos y están elaborados completamente de fruta sin ningún aditivo, logrando producir sabores entre tradicionales y exóticos aprendidos por su fundadora en un curso de repostería en Actuar Famiempresas mucho antes de consolidar su idea de negocio.

Al ser un producto gourmet, Delicias la Aldea asiste a ferias y eventos en diferentes lugares para dar a conocer el producto, creando nuevas presentaciones y un sabor diferente para cada ocasión.

Así sigue caminando esta idea de negocio que tuvo su fortalecimiento en el concurso Capital Semilla. Una forma más de demostrar que aunque una idea no resulte ganadora del concurso, el alma, el corazón y la entrega siempre son motivos suficientes para crear una empresa. (Capital Semilla, 2010).

8.2 Clave Organizacional

La oportunidad para crear empresa se encuentra en aquella necesidad desatendida que logra satisfacerse completamente con una idea innovadora y eficiente.

De esta manera fue como surgió Clave Organizacional, una empresa que en principio buscaba convertirse en una guía gastronómica que se financiaría con el cobro de publicidad en línea, pero que encontró otros focos diferentes para su desarrollo ofreciendo en la actualidad diversos tipos de servicios, entre los cuales se encuentran los directorios temáticos.

Los emprendedores de esta idea son: Domingo Contreras, Ingeniero de Sistemas y Astrid Montoya, Trabajadora social, quienes encontraron en las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) un buen medio para desarrollar su idea, teniendo en cuenta la amplia oferta que existe en la ciudad de este tipo de servicios.

El éxito de su idea, es que no sólo realizan el trabajo con profesionales capacitados y especializados en el tema, sino que le permiten al cliente dar la pauta creativa para la creación por ejemplo de su portal web, logrando así tener mayor cercanía con éste y ofrecerle una ventaja estratégica de acuerdo a su negocio.

Clave Organizacional fue ganadora del concurso Capital Semilla en 2008, logrando en poco tiempo estar en el mercado internacional; en 2010 ya tenían presencia en

Estados Unidos y Bélgica evidenciándose así su gran crecimiento y posicionamiento en el mercado nacional e internacional.

Fuimos reconocidos por el programa Cultura E como caso de éxito en el año 2010 donde tenemos un vínculo activo al día de hoy, con un artículo titulado "Clave Organizacional: tecnología y disciplina al servicio del cliente " y destacados en la prensa local "Periódico Gente" del Colombiano en sus notas de empresarismo por el trabajo realizado en capacitación web con empresarios. (Clave Organizacional, 2014).

Adicionalmente, esta empresa no sólo ha pertenecido al programa de Emprendimiento de Cultura E, sino también en la Red de Emprendedores de Bavaria y otra serie de programas que como el Banco de las Oportunidades le ha ofrecido capital y apoyo para la consolidación de su proyecto.

8.3 Las delicias de Sofi

Uno de los principales motivos para ser emprendedor es poder generar empleo y de esta manera contribuir a mejorar la calidad de vida de personas vulnerables o con difíciles condiciones para conseguir un trabajo.

Es por esta razón que Luz Ángela Sánchez emprendedora y fundadora de Las Delicias de Sofí decidió crear una empresa donde tiene la oportunidad de contratar madres cabeza de hogar y estudiantes universitarios, como parte de su actividad económica y responsabilidad social.

Esta idea participó en el concurso Capital Semilla en 2009, siendo una de las ganadoras debido a la originalidad de sus preparaciones. Dentro de su portafolio de productos se pueden encontrar panes integrales, galletas, postres y pastelería con productos 100% naturales, ofreciendo además el servicio de catering.

Pero esta empresa no sólo ha recibido el reconocimiento y apoyo del concurso Capital Semilla, sino también fue una de las ganadoras de Antómate de Antioquia con su propuesta de pan integral de naranja, de igual manera obtuvo el premio

Transparencia Empresarial por su gran trabajo y responsabilidad en todo lo que hace.

También cabe destacar que el Banco de las Oportunidades aparte de haberse convertido en un gran apoyo para fortalecer su empresa también ha creído en ella, haciendo parte en la actualidad de su portafolio de clientes así como otras empresas e instituciones de gran reconocimiento en la ciudad.

Pero su idea no espera quedarse con el reconocimiento local, Luz Ángela ha tenido metas más altas por lo cual han estado trabajando arduamente en la consolidación de la línea de congelados para exportar, buscando tener sus propias instalaciones y maquinarias para cumplir con los estándares de calidad e higiene que requiere el proceso de internacionalización.

Han sido muchos los aprendizajes que esta empresa ha adquirido a lo largo de los años, pues han comprendido las dinámicas y exigencias de la industria alimenticia y en especial de los productos altamente perecederos. Es por esto que Luz Ángela ha encontrado su nicho de mercado en el sector institucional, ya que estos pueden mover importantes volúmenes que son consumidos de inmediato, evitando así las solicitudes de cambios, dando como resultados ventas cada vez más afectivas. (Capital Semilla, 2010).

8.4 Vegetarian

Cada vez es más común ver como los jóvenes se preocupan por su entorno, adoptando prácticas con las cuales mantienen su espíritu y cuerpo en equilibrio con la naturaleza. De ahí, que muchos decidan elegir nuevos hábitos de alimentación y encuentren en el vegetarianismo una oportunidad para aportar a la preservación de los animales.

“Así es el caso de Vegetarian, una iniciativa de negocio de comidas vegetarianas que fue ganadora en 2011 y que hoy por hoy genera doce empleos directos”(El Mundo, 2013).

Este proyecto se encuentra liderado por una pareja de esposos, que vieron en la profesión de Jorge Ospina un Chef certificado, la gran oportunidad para ofrecerle a la comunidad una nueva alternativa en alimentación, saludable, exquisita y cumpliendo con los más altos estándares de calidad.

Paralelamente, Beatriz López aportó con sus conocimientos en administración para llevar a cabo esta idea, encontrando en los alrededores de la Universidad de Antioquia una de las instituciones donde se instruyen más profesionales en la ciudad, un importante foco para su desarrollo y progreso.

En esto ha sido fundamental el apoyo del Banco de las Oportunidades, el cual en un inicio les otorgó \$5 millones y por haber sido una de las ideas innovadoras ganadora en el concurso Capital Semilla 2011, éste les obsequió \$2'800.000 adicionales con lo cual consiguieron el capital inicial para llevar a cabo esta idea..

Pero la ayuda del Banco de las Oportunidades no sólo es en dinero y de eso están muy conscientes Jorge Ospina y Beatriz López quienes valoran mucho más las asesorías y consultorías que les ha ofrecido el programa, convirtiéndose en un punto importante para el éxito de su idea.

Como ganadores del Concurso Capital Semilla de la Alcaldía de Medellín, Vegetarian cuenta con el apoyo de la Secretaria de Desarrollo Social, con la Alcaldía y así mismo con entidades como el Banco de las Oportunidades e Interactuar Famiempresas, quienes han sido garantes de la calidad en eventos como el Festival Altavoz. (Vegetarian, 2014)

Por otro lado, Vegetarian ha seguido fortaleciendo su ventaja competitiva involucrando en su equipo de trabajo a personal calificado, convirtiéndose en un equipo interdisciplinario que se complementa y de esta manera le ofrece lo mejor a sus clientes.

8.5 Findol

Findol Dulces funcionales es una empresa que se dedica a la producción de dulces que sirven como complemento al tratamiento médico de diversas enfermedades.

Su gerente Yuly Córdoba nació con Anemia Falciforme una patología que trae consigo diversas dolencias crónicas que dificultan tener una buena calidad de vida. Debido a esta condición, ella decide crear una empresa con la ayuda de su familia para elaborar dulces como mermeladas, chocolates, confites, tortas y galletas con ingredientes 100% naturales y principios activos de plantas que tienen propiedades analgésicas, antidepresivas y otros beneficios, creando un efecto inmediato en quien lo consume.

El público al cual está dirigido son niños y adultos con diferentes dolores, los cuales deben tomar medicamentos, evitando así su consumo que a largo plazo puede llegar a ser muy perjudicial para el organismo.

Findol fue una de las propuestas que se presentó al X Concurso Capital Semilla en el año 2013, en el cual resultó ganadora; desde ese momento la empresa ha recibido apoyo del Banco de las Oportunidades en aspectos: económicos, administrativos, gerenciales, entre otros. Así mismo, en la última versión de Colombia Moda que se realizó entre el 22 y 24 de julio, Findol tuvo la oportunidad de participar en el stand Tienda Medellín patrocinado por la Alcaldía municipal en la cual pudo dar a conocer sus productos y promocionar la marca.

De igual manera, Yuly Córdoba se ha convertido en inspiración para muchos de los que participan en los programas de Cultura E, asistiendo constantemente a reuniones donde cuenta su historia de emprendimiento: “He aprendido que los problemas son soluciones de proceso” (Córdoba, Y; 2013).

8.6 Vitaplant

El emprendimiento es un tema que abarca aspectos muy diversos, en el que hay espacio para todo tipo de ideas.

Vitaplant es un proyecto liderado por Diana Vanegas el cual se encarga de producir y comercializar plántulas orgánicas de especies agronómicas que integra el conocimiento de los campesinos con las nuevas herramientas tecnológicas para de esta manera conseguir los más altos estándares de calidad.

Además de ser un proyecto que contribuye a la preservación de diferentes especies entre: forestales, frutales, aromáticas y hortalizas, permite el mejoramiento continuo de las técnicas comúnmente conocidas para la producción de plantas, convirtiéndose en un referente para los campesinos.

Para el proyecto Vitaplant el desarrollo científico y tecnológico cumple un papel muy importante, debido a que lo integra en todo el proceso: desde el inicio del cultivo hasta su cosecha. Diana Vanegas combina sus conocimientos científicos y estudios con el desarrollo de su empresa, contando además con la asesoría y acompañamiento de un Ingeniero Agrónomo con más de 40 años de experiencia, así mismo un profesional de Desarrollo de Producto e Ingeniería Mecánica y una Administradora de negocios que respalda la labor de marketing y gerencia de la empresa.

Vitaplant fue otra de las ideas ganadoras de la décima versión del concurso Capital Semilla en 2013, sumándose así a más ideas que han recibido apoyo del programa de la Alcaldía de Medellín Cultura E y el Banco de las Oportunidades.

A futuro, esperan posicionarse en el mercado nacional e internacional con las plántulas orgánicas y demás productos en proceso de creación.

9. HALLAZGOS

9.1 Cuadro resumen Casos de emprendimiento

CUADRO RESUMEN			
VARIABLES	DELICIAS LA ALDEA	CLAVE ORGANIZACIONAL	LAS DELICIAS DE SOFI
NOMBRE EMPRENDEDOR	Nora Botero	Domingo Contreras y Astrid Montoya	Luz Ángela Sánchez
AÑO PARTICIPACIÓN CAPITAL SEMILLA	2007	2008	2009
TIPO DE EMPRENDIMIENTO (Oportunidad o Necesidad)	Oportunidad	Oportunidad	Necesidad
NIVEL DE EDUCACIÓN	Tecnología	Profesional	
DESCRIPCIÓN IDEA DE NEGOCIO	Dulces en coserva que son producidos a base de fruta sin aditivos. Creación de sabores entre tradicionales y exóticos.	Soluciones en Tecnologías de la Información y la Comunicación para otras empresas, con participación activa del cliente.	Producción de panes integrales, galletas, postres y pastelería con materia prima 100% natural, además ofrece el servicio de catering.
OTROS RECONOCIMIENTOS	Antójate de Antioquia: Sabor Tomate de árbol con Coco ONG Compañeros de las Américas E.E.U.U (Reconocimiento internacional)	Programa Cultura E: Caso de éxito 2010 Red de Emprendedores Bavaria	Antójate de Antioquia: Pan integral de naranja Transparencia Empresarial

CUADRO RESUMEN			
VARIABLES	VEGETARIAN RESTAURANTE	FINDOLDULCES	VITAPLANT
NOMBRE EMPRENDEDOR	Jorge Ospina y Beatriz López	Yuy Córdoba	Diana Vanegas
AÑO PARTICIPACIÓN CAPITAL SEMILLA	2011	2013	2013
TIPO DE EMPRENDIMIENTO (Oportunidad o Necesidad)	Oportunidad	Oportunidad	Oportunidad
NIVEL DE EDUCACIÓN	Profesional		Profesional con Maestría
DESCRIPCIÓN IDEA DE NEGOCIO	Restaurante de comidas vegetarianas que ofrece una alimentación saludable, exquisita y con los más altos estándares de calidad.	Elaboración de dulces como mermeladas, chocolates, confites, tortas y galletas con ingredientes 100% naturales y principios activos de plantas que tienen propiedades analgésicas y otros beneficios.	Producción y comercialización de plántulas orgánicas de especies agronómicas que integra el conocimiento de los campesinos y las nuevas tecnologías.
OTROS RECONOCIMIENTOS		Colombiamoda 2014: Tienda Medellín	

9.2 Cuadro Resumen Entrevista Expertos

CUADRO RESUMEN			
VARIABLES	EXPERTO 1	EXPERTO 2	EXPERTO 3
	EBER GUTIÉRREZ COORDINADOR PROGRAMA ECONOMÍA UDEM	JORGE JARAMILLO COORDINADOR POSGRADOS CIENCIAS ECONÓMICO ADMINSTRATIVAS UDEM	JULIÁN RODRÍGUEZ COORDINADOR OFICINA BANCOLOMBIA
EVOLUCIÓN DEL MICROCRÉDITO EN MEDELLÍN	Primer punto importante cambio del nombre Banco de los Pobres por Banco de las Oportunidades que le dio un nuevo enfoque al programa.	Al inicio los préstamos eran menores pero poco a poco fueron creando un buen esquema de microcrédito pero que al principio no tuvo una buena acogida.	Su evolución ha sido paulatina, cada vez hay más instituciones especializadas que apoyan al pequeño emprendedor, favoreciendo a la población y ofreciéndole nuevas oportunidades.
IMPACTO DEL BANCO DE LAS OPORTUNIDADES	Limitado, teniendo en cuenta que las personas no saben utilizar los recursos que les ofrece el programa. Llegada de almacenes de grandes formatos que acaban rápidamente con los microempresarios.	Muy poco, debido a que el microcrédito es una inversión muy riesgosa y más costosa que los créditos tradicionales llevando a los bancos a reinventarse y crear nuevas estrategias para la población de escasos recursos.	Impacto favorable, apuntando al fortalecimiento de las personas de estratos 1,2 y 3 ayudando al mejoramiento de la calidad de vida de comunidades vulnerables.
BANCA TRADICIONAL VS MICROCRÉDITOS	La banca tradicional hace préstamos a personas con altos ingresos, por lo cual no se han visto tan afectadas como las cooperativas.	El impacto del microcrédito no ha sido trascendental sobre la banca tradicional.	El Banco de las Oportunidades está dirigido a una población específica, mientras que el sector financiero es selectivo.
FORTALEZAS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO	Opción de crédito para población desatendida.	Acceso de personas desbancarizadas.	Motiva a las personas Nacimiento de empresas familiares Genera oportunidades de empleo
DEBILIDADES PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO	Contar con personal poco capacitado y sin experiencia. No hay articulación de estos programas con el desarrollo de las comunidades. Montos de préstamo muy bajos El cambio de nombre desorientó a los emprendedores. Competidores con gran trayectoria y solidez en el mercado.	La cartera vencida debe ser muy alta. No tiene un impacto determinante en el desarrollo social de la ciudad.	Uso inadecuado del dinero por parte de muchas personas que acceden al microcrédito. Topes limitados de préstamos, por lo que muchos proyectos no logran aplicar a estos.
SECTORES MÁS BENEFICIADOS	Estratos 1 y 2	No tiene conocimiento	Sectores más vulnerables de la ciudad, con pocos ingresos, bajo nivel educativo. Micro, pequeñas, medianas y emprendedores.

9.3 Cuadro resumen Banco de las Oportunidades

CUADRO RESUMEN	
VARIABLES	BANCO DE LAS OPORTUNIDADES
	TERESITA DE JESÚS CASTAÑEDA VICEDIRECTORA BANCO DE LAS OPORTUNIDADES
AÑO DE INICIO	2002
ORIGEN	El Banco de las Oportunidades es un programa social de la Alcaldía de Medellín perteneciente a la Secretaría de Desarrollo Económico.
EVOLUCIÓN DEL MICROCRÉDITO EN MEDELLÍN	Los primeros en otorgar microcréditos en la ciudad fueron: La Corporación Mundial de la Mujer, Interactuar y Microempresas de Colombia.
REQUISITOS PARA ACCEDER A MICROCRÉDITOS	Personas pertenecientes a estratos 1,2 y 3 Deben vivir en Medellín o corregimientos de la ciudad El préstamo debe ser para fortalecer o crear una microempresa Codeudor
TIEMPO Y MONTO DE PRÉSTAMO	6 a 36 meses 1 a 6 SMLMV
IMPACTO EN LA CIUDAD	No se ha determinado, sólo se conoce público objetivo, nivel de estudio, género. Falta hacer seguimiento para conocer el verdadero impacto del programa.
VENTAJAS DEL PROGRAMA	Interés 0,91%NMV Préstamos a personas reportadas en DataCrédito Capacitaciones para aprender a administrar el negocio
DESVENTAJAS DEL PROGRAMA	Montos de préstamo muy bajos No se da crédito si la persona ya tiene uno con otra entidad Falta hacer seguimiento para conocer el verdadero impacto del programa en la ciudad
ACOMPañAMIENTO	Ferias Eventos Apoyo a los CEDEZOS Concurso Capital Semilla Artesanías de Colombia La Tienda Medellín en Feria Nacional Artesanal Convenios para enseñar inglés: ITM, Colegio Salazar y Herrera y Colegio Mayor
MICROCRÉDITOS OTORGADOS (A LA FECHA)	Créditos: 102.145 Dinero: \$122.843.847.436
CONCENTRACIÓN POR GÉNERO	Mujeres: 74% Hombres: 26%
PERSONAS CAPACITADAS	84.747
ASPECTOS A MEJORAR	Convertirse en Instituto de Desarrollo para poder atender otros estratos: 4,5 y 6 Hacer una reestructuración administrativa

- Se puede inferir que el emprendimiento en la ciudad de Medellín se está dando en personas profesionales que buscan nuevas oportunidades para satisfacer los diferentes mercados: Caso Clave Organizacional, Caso Vitaplant, Caso Delicias La Aldea.
- Aunque el Banco de las Oportunidades ve en este programa un buen inicio para la transformación de la ciudad, los expertos en el tema creen que su impacto no ha sido tan positivo ni trascendental para el desarrollo económico y social de las zonas más vulnerables: Experto 1 y 2.
- La finalidad del programa Banco de las Oportunidades es servir de apoyo a los microempresarios que están iniciando, pero las personas que no cuentan con la formación académica suficiente para entenderlo no hacen uso adecuado del dinero de los préstamos en asuntos diferentes a la consolidación de sus ideas: Funcionaria Banco de las Oportunidades, Experto 2.
- Dentro de los programas de Cultura E el más conocido es el Concurso Capital Semilla que fomenta la participación de cientos de personas cada año, que en su mayoría aprovechan las herramientas otorgadas por el programa que van más allá del apoyo monetario: Casos de emprendimiento.
- Se puede observar que tanto expertos como las directivas del Banco piensan que una de las desventajas es el monto del préstamo, lo cual en muchas ocasiones limita el desarrollo de ideas con gran potencial que requieren más recursos para ser llevadas a cabo: Funcionaria Banco de las Oportunidades y Expertos 1, 2 y 3.
- Sin duda los estratos 1, 2 y 3 son los principales beneficiados porque hacia ellos está dirigido el programa, no obstante la cobertura podría ser mayor si se cambiara la naturaleza del programa de Banco a Instituto, quizás logrando impactar en mayor medida la economía de la ciudad: Funcionaria Banco de las Oportunidades.

- Realmente la tasa de mora que presenta el Banco de las Oportunidades es muy alta, esto se puede cambiar haciendo una reestructuración administrativa y ofreciéndole más acompañamiento a quienes solicitan el préstamo para que lo destinen en el fortalecimiento o creación de sus microempresas: Funcionaria Banco de las Oportunidades, mora mayor a 30 del 10.23.
- La banca tradicional no se ve afectada por el programa del Banco de las Oportunidades, ya que están dirigidos a segmentos diferentes: Experto 1,2 y 3.
- Los emprendedores valoran el acompañamiento que les brinda la Alcaldía de Medellín para su formación como empresarios, así mismo la oportunidad de ser reconocidos en el mercado con la creación de diferentes eventos donde pueden dar a conocer sus ideas: Casos de emprendimiento y Funcionaria Banco de las Oportunidades.
- Una de las fortalezas del programa es que no hay lugar para la discriminación: comerciantes, profesionales, jóvenes, discapacitados, estudiantes, cada uno tiene su espacio para aprender todo acerca del emprendimiento; los Cedezos son un importante medio para cumplir con este objetivo: Casos de emprendimiento.

10. CONCLUSIONES

- Los programas de microcrédito han comenzado a ser parte fundamental del crecimiento económico y social de las ciudades, enfocado principalmente en la atención a las comunidades más vulnerables.
- Aunque Colombia tiene grandes diferencias culturales con Bangladesh, lo propuesto por Muhammad Yunus puede aplicar exitosamente en todas las economías en vía de desarrollo, adaptando el modelo a la condiciones de cada cultura.
- Debido a la importancia que ha ido adquiriendo el Banco de las Oportunidades en Medellín, desde la Gobernación de Antioquia también se está impulsando este programa que busca apoyar el desarrollo empresarial de los demás municipios del departamento aportando al fortalecimiento de la economía regional.
- Los programas de microcréditos deben estar acompañados de jornadas de concientización, ya que se observa que muchas personas aún desconocen estas alternativas que tienen como objetivo fortalecer el desarrollo de la ciudad.
- El Concurso Capital Semilla se ha convertido en una fuente muy importante para la consolidación de negocios innovadores en la ciudad, de ahí que muchas ideas se fortalecen gracias a las capacitaciones y el acompañamiento permanente de los programas de Cultura E.
- Es importante revisar las condiciones del programa Banco de las Oportunidades, ya que muchos emprendedores deben acudir a otras entidades a solicitar sus préstamos debido a que los recursos asignados no son suficientes para hacer realidad muchas de las ideas presentadas.

- Es admirable la manera como se integran los programas de la Secretaría de Desarrollo de Medellín los cuales han impulsado la creación de empresas que aparte de generar empleo, aportan a la buena imagen que está logrando la ciudad en cuanto a su innovación y crecimiento.
- Cada año el Concurso Capital Semilla premia más de 100 ideas, pero cabe decir que sólo unas pocas logran consolidarse debido a diferentes factores que juegan un papel importante en el desarrollo de un negocio.
- Los CEDEZOS (Centros de Desarrollo Zonal) se han convertido en un referente para el cambio de imagen de las comunas más marginadas de la ciudad, encontrando en este programa una importante fuente de financiación para ideas extraordinarias que transforman vidas.
- Algunos expertos acerca del tema del microcrédito consideran que es importante ofrecerle a la comunidad este tipo de programas pero que no es necesario para el desarrollo económico y social de las ciudades, lo cual se contrapone con el verdadero impacto que ha tenido en el fortalecimiento de economías marginadas que han logrado salir adelante gracias a las ideas de negocio de las personas de escasos recursos.
- Cabe resaltar que el Concurso Capital Semilla no discrimina ninguna idea, sino que intenta orientar a los nuevos emprendedores para que aprovechen el potencial de sus ideas y de esta manera lograr ser más competitivos en el mercado.

11. RECOMENDACIONES

- Es necesario revisar las políticas del Banco de las Oportunidades y hacer las modificaciones pertinentes de acuerdo a la gran aceptación que ha tenido, para que de esta manera sea más eficiente y logre abarcar más ideas innovadoras.
- Para el crecimiento del país se deberían crear programas de cobertura nacional que tengan los mismos objetivos, para que de esta manera el impacto sea mayor.
- Los programas de Cultura E deberían ser más difundidos dándoles a conocer masivamente a la comunidad, para que de esta manera las personas acudan a ellos y reciban el apoyo necesario para el desarrollo de sus ideas de negocio.
- El Banco de las Oportunidades debe ser visto como un aliado por los pequeños emprendedores que están iniciando con sus ideas, encontrando allí la principal fuente de financiamiento mientras el negocio crece y se fortalece.
- Es importante que estos programas continúen con el cambio de gobierno, dándoles continuidad y fortaleciéndolos cada vez más para que se conviertan en factor importante del crecimiento de la ciudad.
- El impacto de este programa sólo se puede evidenciar haciendo un estudio exhaustivo de cada uno de los casos que se han presentado, encabezado por el Banco de las Oportunidades y el acompañamiento de los demás programas de Cultura E.
- El Banco de las Oportunidades debe contar con más personal capacitado y con experiencia en el tema del microcrédito para que las personas tengan un acompañamiento más cercano y entiendan a cabalidad la finalidad de éste.

- Aunque durante mucho tiempo no existió una alternativa similar para los demás municipios del departamento, no se deberían tratar de manera independiente el programa Banco de las Oportunidades para Antioquia, sino que se debe integrar en uno solo para que la proyección y la organización sea mejor.
- Se pueden encontrar muchos casos de emprendimiento exitosos que han recibido apoyo del Banco de las Oportunidades, sin embargo estas ideas deberían tener más importancia dentro del programa y promocionarlas para que las personas del común conozcan lo que se hace desde la Alcaldía de Medellín.
- Se deben analizar las ventajas y desventajas del programa con la ayuda de expertos en el tema del microcrédito, creando así nuevas estrategias para su fortalecimiento.

12. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

12.1 BIBLIOGRAFÍA

1. Alzate, M, Correa, L &Lochmuller, C (2013). La banca ética con respecto a microcréditos ofrecidos por entidades financieras en Medellín. *Soluciones de postgrado EIA*, (6), N° 11, julio- diciembre, 17-39
2. Alvira, F (2006). El microcrédito: una herramienta para generar bienestar. *Debates de coyuntura social*, (22)
3. Bekerman, M (2009). Microcréditos y capacitación. *Comercio Exterior: Revista de Análisis económico y Social*, Banco Nacional de Comercio Exterior, N°7, 523 - 533.
4. Bercovich, N (2004). *El microcrédito como componente de una política de desarrollo local: el caso del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM), en la ciudad de Buenos Aires*. Chile: CEPAL.
5. FAO. (2000). *Análisis Mundial*.World: Departamento de Desarrollo Económico y social.
6. García, A y Lens, J (2000). *Microcréditos: La revolución silenciosa*. Barcelona, 38-77.
7. La banca y el microcrédito: La banca entendió que los estratos pobres son un gran mercado y los desembolsos a los microempresarios crecen. *Revista Dinero*, N°210, 60-62.
8. Martínez, A (2008). El microcrédito como instrumento para el alivio de la pobreza: Ventajas y limitaciones. *Cuaderno de desarrollo rural*, (61), 93-110
9. Méndez, J, et. al (2011). Evaluación del impacto de las Micro finanzas sobre los ingresos y la generación de empleo en Colombia. *Cuadernos de Administración*. (27), N° 46, julio- diciembre, 81- 102.
10. Patiño, O (2008). Microcrédito Historia y experiencias exitosas de su implementación en América Latina. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (63), 41-58

11. República, B. D. (2010). *Características de las microfinanzas y de la población objeto del microcrédito*. Colombia: Estabilidad Financiera.
12. Yunus, M (2006). *El banquero de los pobres*. Barcelona, Ediciones Paidós Ibérica, S.A, 111- 124 y 221-235
13. Yunus, M, Jolis, A & Azocar, P (2000). *Hacia un mundo sin pobreza*. Convenio Andrés Bello: Barcelona.
14. Villareal, R (2008). Una mirada al Grameen Bank y al microcrédito en Colombia. *Revista Equidad y desarrollo*, (10), 46-59
15. Yunus, M. (2011). *Empresas para todos*. Bogotá: El Banco de los pobres.

12.2 CIBERGRAFIA

1. Banco de las oportunidades. Recuperado el 10 de abril de 2014 de <http://www.bancadelasoportunidades.com/contenido/contenido.aspx?catID=298&conID=682>
2. Análisis mundial. Recuperado el 10 de abril de 2014 de <http://www.fao.org/docrep/x4400s/x4400s06.htm#TopOfPage>
3. Qué es el microcrédito. Recuperado el 10 de abril de 2014 de <http://www.gacetafinanciera.com/MCr.pdf>
4. Red de microcrédito. Recuperado el 11 de abril de 2014 de <http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/CulturaE/Paginas/ReddeMicrocredito.aspx>
5. Situación actual del Microcrédito en Colombia: características y experiencias. Recuperado el 11 de abril de 2014 de http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/Tema1_sept.pdf
6. Microcrédito. Recuperado el 11 de abril de 2014 de https://www.bancodebogota.com/portal/page?_pageid=1773,166096755&_dad=portal&_schema=PORTAL
7. Microcrédito, segmento urbano. Recuperado el 11 de abril de 2014 de <http://www.bancamia.com.co/credimia.php>

8. Guía de trámites de microcrédito. Recuperado el 12 de abril de 2014 de <http://www.desarrollosocial.gov.ar/institucional/Tramite.aspx?Id=11>
9. Pasos para obtener un microcrédito. Recuperado el 12 de abril de 2014 de <http://empresaresponsable.wordpress.com/2007/02/26/pasos-para-obtener-un-microcredito/>
10. Línea de microcrédito. Recuperado el 14 de abril de 2014 de http://www.grupobancolombia.com/emprendedor/necesidades/financiacion/creditoPesos/bancolombia/microcreditoconrecursospropios-microfinanzas/tra_microcreditoConRecursosPropios.asp
11. Principios básicos del microcrédito. Recuperado el 14 de abril de 2014 de <https://www.ldsjobs.org/ers/ct/articles/basics-of-microcredit?lang=spa>
12. Requisitos para obtener un crédito. Recuperado el 14 de abril de 2014 de <https://www.bancowwb.com/obtener-credito/>
13. campaña de la cumbre del microcrédito. Recuperado el 3 de mayo de 2014 de <http://www.nantiklum.org/index.php?sec=3&ssec=16&bloque=56>
14. Latinoamérica es líder en microcréditos. Recuperado el 3 de mayo de 2014 de <http://www.voanoticias.com/content/microcreditos-beneficios-latinoamerica-peru-bolivia-bid/1489979.html>
15. Muhammad Yunus. Recuperado el 4 de mayo de 2014 de <http://www.biografiasyvidas.com/biografia/y/yunus.htm>
16. El microcrédito. Recuperado el 4 de mayo de 2014 de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/amc/14.htm>
17. Qué es una Entidad del sector solidario. Recuperado el 16 de mayo de 2014 de <http://www.ccpasto.org.co/index.php/registro-entidades-privadas-sin-animo-de-lucro-epsal/51-guia-de-tramites/192-8-que-es-una-entidad-del-sector-solidario>
18. Banco de las oportunidades. Recuperado el 27 de mayo de 2014 de <http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/CulturaE/Paginas/BancodelasOportunidades.aspx>
19. Educación e Inclusión Financiera. Recuperado el 28 de mayo de 2014 de <http://alfabetizacionfinanciera.blogspot.com/2012/09/inclusion-financiera.html>

20. López, R (2014). Si busca endeudarse, hágalo ahora antes de que sea más caro por la subida de tasas. *La República*. Recuperado el 24 de junio del 2014 de http://www.larepublica.co/si-busca-endeudarse-h%C3%A1galo-ahora-antes-de-que-sea-m%C3%A1s-caro-por-la-subida-de-tasas_131856
21. Rafiqul K (2006). *Ganokendra: un modelo innovador para el alivio de la pobreza en Bangladesh*. Recuperado el 24 de junio del 2014 de <http://web.b.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=f0557023-2fd3-4acf-9500-80d9f39211c0%40sessionmgr112&vid=5&hid=128>
22. Banco de los pobres. Recuperado el 13 de julio de 2014 de <http://habitat.aq.upm.es/bpal/onu04/bp2625.html>
23. Vegetarian Restaurante. Recuperado el 08 de agosto de 2014 de <http://vegetarian.com.co/lo-que-somos.html>
24. Vitaplant (21 de octubre de 2013). Diana Vanegas Capital Semilla [Archivo de video]. Recuperado el 09 de agosto de 2014 de <https://www.youtube.com/watch?v=AQ4oQkJPY1M>
25. Capital Semilla (26 de diciembre de 2013). Yuly Córdoba---Findol [Archivo de video]. Recuperado 09 de agosto de 2014 de <https://www.youtube.com/watch?v=CbCNwvRmjoQ>
26. Clave Organizacional. Recuperado el 09 de agosto de 2014 de <http://www.claveorganizacional.com/nuestra-empresa.html>.
27. Clave Organizacional: tecnología y disciplina al servicio del cliente. Recuperado el 09 de agosto de 2014 de http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/MiEmpresa/Noticias/Paginas/clave_organizacional_100511.aspx
28. Teleantioquia (26 de junio de 2013). Nace en Medellín Vegetarian Restaurante y es nuestra empresa invitada [Archivo de video]. Recuperado el 08 de agosto de 2014 de <http://www.hora13noticias.tv/index.php/noticias-regionales/61-emprendiendo/4000-nace-en-medellin-vegetarian-restaurante-y-es-nuestra-empresa-invitada>
29. Vásquez, D. Capital Semilla una apuesta por el empleo en Medellín. Recuperado el 09 de agosto de 2014 de

- http://www.elmundo.com/portal/noticias/economia/capital_semilla_una_apuesta_por_el_empleo_en_medellin.php#.U-gl0uN5OsB
30. Findol Dulces funcionales (10 de septiembre de 2013). [Red social Facebook]. Recuperado el 9 agosto 2014 de <https://www.facebook.com/findolor/infoel>.
 31. Delicias desde la Aldea. Recuperado el 10 de agosto de 2014 de http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/CulturaE/Noticias/Paginas/la_aldea_080328.aspx
 32. Que es microcrédito. Recuperado el 10 de agosto de 2014 de <http://www.grameen-info.org/>
 33. La Las Delicias de Sofí. Recuperado el 10 de agosto de 2014 de <http://www.capitalsemillamedellin.co/index.php/nuestras-empresas/25-las-delicias-de-sofi>
 34. Índice de desigualdad. Recuperado el 10 de agosto de 2014 de <http://www.medellincomovamos.org/pobreza-y-desigualdad>
 35. Elegidos los 70 finalistas del Décimo Concurso de Planes de Negocio. Recuperado el 10 de agosto de 2014 de http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/CulturaE/Noticias/Paginas/la_aldea_080328.aspx

ANEXOS

ANEXO A: GUIÓN DE ENTREVISTA DIRECTIVO DEL BANCO DE OPORTUNIDADES DE MEDELLÍN:

1. ¿Cualquier persona puede acceder a un microcrédito? ¿Qué requisitos debe cumplir?

2. ¿El Banco de las Oportunidades trabaja con otras entidades financieras de la ciudad? ¿Cuáles?

3. ¿Además de apoyo financiero, el Banco de Oportunidades qué otro tipo de acompañamiento ofrece al beneficiario del microcrédito?

4. ¿Los microcréditos ofrecen más garantías que un crédito tradicional? ¿Por qué?

5. ¿La entidad se encuentra satisfecha con los resultados obtenidos en cuanto al pago de los deudores de sus obligaciones financieras? ¿Cuáles son los indicadores?

6. ¿Cuál ha sido el impacto que ha tenido el Banco de las Oportunidades en el mejoramiento de las condiciones de vida en la población de estratos 1, 2 y 3 en Medellín?

7. ¿Qué fortalezas y aspectos a mejorar tiene el Banco de las Oportunidades?

ANEXO B: GUIÓN DE ENTREVISTA EXPERTOS EN EL TEMA DE MICROCRÉDITO:

1. ¿Cómo ha evolucionado el tema del microcrédito en la ciudad de Medellín?

2. ¿Cuál cree usted que ha sido el impacto del programa denominado Banco de las Oportunidades impulsado desde la Alcaldía Municipal?

3. ¿Cree que las entidades o programas como el Banco de las Oportunidades que otorgan estos microcréditos le han disminuido a la banca comercial tradicional, la solicitud de créditos?

4. ¿Qué fortalezas y debilidades observa en este programa de microcréditos?

5. ¿Cuáles considera usted han sido los sectores que más se han beneficiado de estos programas?

6. ¿Qué fortalezas y debilidades encuentra en el Banco de las Oportunidades, para dinamizar el desarrollo social y económico de la ciudad?

ANEXO C: TRANSCRIPCIÓN ENTREVISTA BANCO DE LAS OPORTUNIDADES

Funcionaria: Teresita de Jesús Castañeda

Cargo: Vicedirectora del Banco de las Oportunidades

Lugar: Banco de las Oportunidades

Fecha: Lunes 14 de julio del 2014

Hora: 10:00 am

1) ¿El Banco de las Oportunidades fue el primero en otorgar microcréditos en la ciudad de Medellín?

No, los primeros en otorgar microcrédito en Medellín fueron la Corporación Mundial de la Mujer, Interactuar y Microempresas de Colombia que en aquel momento se llamaba Microempresas de Antioquia.

2) ¿Cualquier persona puede acceder a un microcrédito? ¿Qué requisitos debe cumplir?

No, no todas las personas pueden acceder, solamente pueden acceder las personas que están en estrato 1, 2, y 3, que vivan en Medellín o en los corregimientos y que vayan a crear o fortalecer una empresa, porque el microcrédito es sólo y únicamente para crear o fortalecer una microempresa, con esa plata tú no puedes comprar una casa o libre inversión, por eso se llama microcrédito y el tope máximo de endeudamiento para el microcrédito son \$98.000.000 millones, todo el mundo cree que el microcrédito es porque sean créditos pequeños o microempresas pequeñas, es la destinación, es que solamente es para crear o fortalecer una micro, mediana ó sea la pyme. Solamente damos microcréditos a las personas que tengan 64 años.

3) ¿Hay estudios sobre el impacto que ha tenido el Banco de las Oportunidades?

Como estudio de impacto hecho desde la alcaldía no, pero Microempresas de Colombia si ha hecho estudios de caracterización de dónde estamos, cuál es nuestro público objetivo, el nivel de estudio, si más en las mujeres que en los hombres, eso sí, pero realmente ni el banco, ni ninguna institución desafortunadamente ha hecho un estudio del impacto social del microcrédito, incluso cuando entré a esta alcaldía, yo llevo 5 años acá, yo soy contratista, pero igual toda la vida he trabajado con microcréditos porque yo trabajé con la Corporación Mundial de la Mujer, con CONFIAR , con el Sena y todo con microcréditos , yo le decía para usted hacer un impacto usted tiene que tener una línea base, y yo les decía a ellos cojan de cómo está el banco cuando ustedes entraron y hagan otro estudio en el último año si ustedes vieron que lo que hicimos nosotros cambió en algo, pero no lo hicieron, ¿por qué? Porque a veces pienso que la gente cree que lo social no es como, no sé si es que es la prioridad o que ha pasado, pero no se ha hecho realmente un estudio social, del impacto social no. Incluso el banco no es un banco, es un programa social de la Secretaría de Desarrollo Económico de la Alcaldía de Medellín. Inicialmente comienza sólo como Banco de los Pobres, y luego viene Fajardo, porque a la gente no le gustaba y le cambia Banco de los Pobres porque no se le puede quitar ese y lo deja chiquitico y pone el Banco de las Oportunidades, entonces casi todo mundo le decimos el Banco de las Oportunidades porque a la gente no le gusta, pero se sigue llamando el Banco de los Pobres. Fue creado en el 2002 por el acuerdo 44.

4) ¿El Banco de las Oportunidades trabaja con otras entidades financieras de la ciudad? ¿Cuáles?

No, porque somos un programa social, que si tenemos, una red de microcréditos, una red donde hacemos reuniones o hacemos por decir jornadas financieras donde van entidades financieras y va el Banco, porque lo que no nos califica a nosotros les califica a ellos, por decir ellos no dan crédito para inicial, nosotros sí, ellos a una

persona que haya tenido cartera castigada no les prestan, nosotros sí, después de que no pase de cierto monto, nosotros no cobramos estudio de crédito, no cobramos consulta en la centrales de riesgos, no cobramos la ley Mi pyme que es una ley que el gobierno autoriza cobrar cuando una persona tiene un microcrédito y no pasa de 4 salarios mínimos, el gobierno fuera del interés que en este momento está al tope del 3%, le puede cobrar un 7.5% sobre el valor del crédito cuando no pasa de 4 salarios, cuando pasa de 4 salarios el crédito le sale muy costoso, porque acá el interés es de 0.91% NMV, los créditos van de 6 a 36 meses y préstamos de 1 a 6 salarios mínimos, debe vivir en Medellín en estratos 1, 2 o 3, debe crear o formalizar una empresa y si estuvo reportada en Data Crédito no pueda pasar de 2.5 salarios mínimos, pero pudo haber estado reportada. Todos los créditos así sean de 2 salarios mínimos requieren codeudor, hay tres tipos de codeudor una persona que esté vinculada y que se puede ganar el mínimo pero eso sí que pague prestaciones sociales, o una persona que tenga propiedad raíz, que está hipotecada, que está embargada, no importa, o una persona que tenga una microempresa; el que está vinculado necesita la carta y dos fotocopias de la cédula, el de propiedad sólo necesita el predial al día, pagado al día y el de la microempresa tiene que estar registrado en Cámara de Comercio, estas personas están entre 18 y 70 años, una persona pensionada sirve pero no con la pensión, esa persona puede tener los créditos que sea pero no puede ni estar ni haber estado mal reportada que es lo diferente. A la persona, le entregamos la solicitud personalmente a cada persona del negocio cuando viene acá a pedir información y nos la trae con la información que nosotros tenemos, cuando nos la trae nosotros verificamos a Data Crédito, si pasa la mandamos a Microempresas de Colombia, Microempresas hace todo el proceso, la llama, lo verifica, va lo visita, levanta toda la información, hace el análisis, verifica las referencias y le dice si lo aprueba o no lo aprueba; si lo aprueba cada persona que venga por primera vez así haya tenido créditos, pero en el momento no tienen sino un crédito y vienen aquí al banco, deben hacer una capacitación de 34 horas que la damos gratis nosotros, es obligación, sobre como maneja la empresa, de manejo de empresa, plan de negocios, ¿qué les enseñamos ahí? La parte contable, financiera, administrativa, comercial, les enseñamos a manejar el

negocio, porque hay gente que llega con 15 y 20 años teniendo un negocio y no lo sabe manejar porque nos confunden los ingresos y los egresos de la casa y del negocio.

5) ¿Los microcréditos ofrecen más garantías que un crédito tradicional? ¿Por qué?

Si ofrecen garantías y en otro caso tenemos desventajas, ¿qué garantías? que está al 0.91, que no endeudamos por endeudar, que no cobramos los tres ítems que yo les dije, esas son como las garantías, ¿qué es la desventaja? que no damos montos altos y que si la persona tiene crédito en otras instituciones no le damos crédito, porque esto es para personas que no pueden acceder a la banca, más que todo se creó fue porque en aquel momento en el 2002 ir a un banco al microempresario pues no tenía garantías entonces nadie le paraba bolas y no era posible, ya las cosas han cambiado, pero en aquel momento si los microempresarios no tenían ese acceso y con ese fin se creó, muchas veces que hacen, lo sacan acá y después de que lo tienen acá van y lo sacan a otro lado, pero eso ya se nos sale de las manos, sin embargo cuando nosotros damos el crédito, la institución que nos hace todo el proceso cada dos meses los visita para mirar si lo hizo, si no lo hizo, si lo invirtió, si era lo que dijo, cómo va el negocio, si no lo hace queda marcado para no volverle a prestar porque debe ser destinado únicamente para lo que dijo que era.

6) ¿La entidad se encuentra satisfecha con los resultados obtenidos en cuanto al pago de los deudores de sus obligaciones financieras? ¿Cuáles son los indicadores?

Si, si nos encontramos satisfechos porque de todas formas nosotros como entidad financiera no podemos castigar sino como fondo que tenemos de protección, y los castigos tienen que ser pequeños entonces la mora entre comillas se ve alta pero realmente es porque son créditos demasiado lejos, ósea que la gente si paga y debe quedar muy bien porque si queda mal no le volvemos a prestar y es que un interés del 0.91 NMV es complicado y es muy barato para que la gente lo desperdicie.

Como no se ha hecho estudio del impacto social, pues no podríamos ser muy concretamente en ese tema, pero si podemos decir que muchos han mejorado, porque nosotros fuera de que le damos crédito pues tenemos un área que la llamamos comercial y es que hacemos eventos, ferias y los microempresarios que nosotros hacemos con el CEDEZO que es el Centro de Desarrollo Empresarial Zonal de acá de la alcaldía y que nació del Banco, nosotros le damos el crédito y ellos ya los tratan de seguir capacitando.

El microcrédito no saca de la pobreza a nadie, ¿qué hace el microcrédito? Es un apoyo a que el microempresario salga adelante, que se desarrolla o no se desarrolla no depende del microcrédito, depende del microempresario como tal, todos somos emprendedores, pero no todos somos empresarios, ¿entonces, qué pasa?, que lo que tiene es que el microcrédito ayuda a mejorar los ingresos y en la medida que el microempresario quiere mejorar su empresa, mejorar su forma de vida y mejorar todo el entorno, entonces no saca de la pobreza pero si ayuda a mejorar los ingresos.

Y adicional, nosotros tenemos microempresarios que en este momento están exportando, microempresarios que se han formalizado, nosotros también tenemos un concurso que se llama Concurso Capital Semilla, que ese concurso es cada año donde se inscriben ideas de negocios que deben ser innovadoras, estas personas se inscriben, ahí eligen quienes son las mejores ideas, y las capacitan 600, 700 personas y de ahí después de mejorar su plan de negocio y todo eso se escogen las mejores ideas y las 100 ideas más innovadoras se les regala \$7.500.000 y 6 meses de acompañamiento especializado, esas empresas incluso son las que en este momento tenemos más desarrolladas. Acaba de pasar la Feria Nacional Artesanal, allá tenemos un stand que se llama La Tienda Medellín, esos son todos microempresarios de Capital Semilla que han ido mejorando, que tienen ya etiqueta, que están formalizados, y adicional tenemos el otro programa que es acompañamiento a artesanos que maneja María Teresa y es coger los artesanos de Medellín, ella ha ido cogiendo un grupo, inicialmente cogió 130 y terminaron 90 y los cualificaron, no los calificaron, cualificaron, cualificar es el ser y el hacer;

entonces han cualificado mucho el artesano porque eran personas que tenían como el autoestima muy bajito, como trabajo en equipo como muy disperso, entonces eso es lo que han tratado, ella ha tratado como de hacer toda la parte de adentro del ser, trabajo en equipo, trabajo de los valores, trabajo del autoestima, y adicional con Artesanías de Colombia le ha enseñado no a hacer el muñeco, a perfeccionarlo y a ver que otra forma le hace, valor agregado, como lo puede hacer, ya no lo haga así, hágalo así, empáquelo así, usted que más haría con ese producto, el producto tiene que ser artesanal, como todo eso, si el totumo yo lo hacía así, ¿qué más puedo sacar con el totumo?, entonces con Artesanía de Colombia ha venido haciendo un trabajo muy bonito de 3 años, que se ha ganado con Comfenalco el año pasado a comienzo de año se ganó una plata con Málaga de España donde consiguieron de estos artesanos, consiguieron 30, les dieron la plata para capacitar estos 30 y fueran maestros, entonces ya Comfenalco los llama para que dicten una charla, para que dicten un grupo, y adicional con el ITM, con el Colegio Mayor y con el Salazar y Herrera se han hecho muchos convenios para que les den inglés, entonces tenemos muchos artesanos que ya van en el tercer, cuarto nivel de inglés.

7) ¿Ustedes dónde creen que están más concentrados (barrios o comunas) los microcréditos?

A la fecha de Septiembre de 2002 a Junio de 2014 hemos colocado 102.145 créditos y en millones \$122.843.847.436 en créditos. El 74% en mujeres y el 26% en hombres.

8) ¿Por qué se dará esa tendencia?

Las mujeres somos más emprendedoras, mas echadas para adelante, mas cabeza de familia, mas organizadas, pagan mejor que el hombre, pero aquí el que llega, no se diferencia hombre de mujer, pero mira la tendencia es bastante grande. Hemos capacitado desde que se inició el programa 84.747 personas, y tenemos una mora mayor a 30 del 10.23, como te digo se ve alta pero realmente es que tenemos créditos demasiado viejos porque nosotros no podemos castigar como castigan las entidades financieras que castigan cada año, nosotros castigamos de acuerdo a un

fondo de protección que tenemos, si ahí hay 500, 500 castigamos, si hay 200, 200 castigamos cada año, no es como las entidades que hay 1000 créditos en mora y castiguémoslo, no, aquí es lo que el fondo nos dé para castigar.

9) ¿Se ve muchos que las personas sean capacitadas y dejen ahí el proceso?

Que empiecen el negocio y de pronto se quiebran, si claro, porque no siguen las instrucciones, o porque ellos ya vienen enfocados en que van a invertir en otra cosa, o que tienen una tienda y se van a ir de paseo generalmente se quiebran, o los que están en paga diario se quiebran, ¿Por qué? Porque es que el paga diario es al 30% y al 40% de interés mensual y un negocio depende del negocio generalmente da el 10%, 15%, 20%, o el 30% que son las comidas rápidas, entonces lo que decía ella ahorita, creen que es muy rentable el negocio y se gastan la plata en lo que no es, entonces estamos pagando el paga diario a 40% y nuestra utilidad del 10% estamos quedando en déficit, generalmente los que se meten en paga diarios se quiebran.

10) ¿Qué fortalezas y aspectos a mejorar tiene el Banco de las Oportunidades?

¿Qué aspecto podría mejorar? Que el banco fuera un instituto de desarrollo, porque siendo un instituto de desarrollo podríamos atender otros estratos: 4,5 y 6 que también igual son vulnerables, también se quiebran, también son pobres, también hay gente allí que no tienen ingresos, como instituto desde allí nosotros podríamos hacer los microcréditos, nosotros podríamos crear el área de microcréditos, capacitar la gente y hacer todo el proceso de colocación y hacer todo el proceso de recuperación de cartera si fuéramos institutos, ¿Qué se podría mejorar? Atender otros estratos pero como esto desde que se creó fue creado por el acuerdo 44, inicialmente se crea con el decreto 53 que es el inicial.

ANEXO D: TRANSCRIPCIÓN ENTREVISTAS A EXPERTOS

TEMA: Microcrédito en la ciudad de Medellín

Experto N°1: Eber Eli Gutiérrez Londoño

Cargo: Coordinador Programa de Economía

Correo: egutierrez@udem.edu.co

Lugar: Universidad de Medellín

Fecha: Martes 24 de Julio del 2014

Hora: 9:00 am

1) ¿Cómo ha evolucionado el tema del microcrédito en la ciudad de Medellín?

El cambio en el nombre fue bueno ya que el nombre del Banco de los Pobres era un poco negativo aunque todavía lo ha sostenido.

Es un asunto normalmente que en la revisión de cómo ha evolucionado la empresa, quienes hacen el acompañamiento son profesionales sin experiencia y esto no puede ser tan favorable como lo sería tener a personas que tengan experiencia en casos como los de los pensionados muchos de ellos han tenido empresas y saben cómo funcionan, ellos deberían sacar una hora a la semana para acompañar a los nuevos emprendedores regalándoles sus conocimientos.

Los valores muy pequeños, recomiendo escoger un rango en el concepto de microcrédito, cuando una persona está accediendo a este microcrédito es para capital de trabajo o para renovación tecnológica, no le aporta a un territorio generando mucho más empleos.

El concepto empresarial no se hace por parte de cursos, se debe tener vocación y sentido lógico, Un ejemplo es cuando las personas van al ejercicio de hacer las cosas como les explicaron, no aplican todo esto y su conocimiento no es el mismo que de una persona que haya estudiado una carrera profesional a una persona que no tuvo la oportunidad de estudiar lo que ha prendido es lo que ha visto.

Otro ejemplo es que las personas que utilizan estos microcréditos no utilizan el dinero para lo que es o no saben administrar su negocio como lo que sucede en la

tiendas de barrio los tenderos sacan dinero para los hijos, la familia se consume los productos y ellos no saben llevar bien su contabilidad.

En mi opinión recomendaría hacer microcréditos no con dinero sino con insumos, dándoles materia prima a las personas que los requieran, pero sé que puede esta idea tener inconvenientes ya que se necesitaría una bodega de almacenamiento muy grande y se deben trabajar con empresas del estado.

Se debe cambiar el rango en el que está el microcrédito, para que sean más competitivos.

2) ¿Cuál cree usted que ha sido el impacto del programa denominado Banco de las Oportunidades impulsado desde la Alcaldía Municipal?

Desde mi percepción ningún impacto, es decirle a la gente que tenga un platica pero no es muy grande este valor; los que son juiciosos se sostienen pero la gran mayoría pierden esa oportunidad porque no hacen bien su contabilidad.

Los tipos de negocios no son arepas, empanadas, buñuelo, pequeñas panaderías y hay demasiadas porque sostenerlas es fácil, hay que ser innovadores darle valor agregado.

Que ellos puedan ser competitivos pero a lo que se dedican es a montar puesto de comidas rápidas y ya no pueden comprar contiendas porque esos modelos de Surtimax del Éxito acabó mucho con ellos, los grandes empresarios entienden que el negocio está en vender productos más pequeños e ir hasta los barrios.

Los tipos de negocios no son los adecuados, no se pueden seguir haciendo tiendas de barrio, o ventas de buñuelos o empanadas. Se deben hacer ejercicios de motivación y ver que si quieren tener un negocio.

Un ejemplo claro es la historia de los esposos que crearon Crepes y Waffles, ¿cómo crearon ellos esa empresa?, a través de sacrificios, vamos a montar esta empresa donde no vamos a pasear o a rumbear o a muchos gustos sólo nos vamos a dedicar

5 años a hacer crecer la empresa y a fortalecerla y ahora mira como es esta gran empresa...

Cuántos de ellos utilizan un ejercicio empresarial muy ostentoso, por ejemplo no aquí sino es un tendero de algún municipio:¿quién tiene más dinero? tiene es un tendero. Ese programa debe cambiar mucho.

\$600.000 o \$5.000.000 no es plata para montar un negocio, se requiere mucho más deben tener varias áreas y tener bien calculado todo los gastos.

3) ¿Cree que las entidades o programas como el Banco de las Oportunidades que otorgan estos microcréditos le han disminuido a la banca comercial tradicional la solicitud de créditos?

No creo que lo hayan hecho, la banca tradicional le presta a quien reciba altos ingresos y tenga respaldo, puedo decir que pudo haber afectado a las cooperativas,

4) ¿Qué fortalezas y debilidades observa en este programa de microcréditos?

Fortaleza

- Haya una opción de crédito, para esa población que no atiende nadie

Debilidades

- No articular estas propuestas del microcrédito con otras propuestas de negocios con el sector.
- Los montos son muy bajos.
- El prestar para todo sin pensar en las condiciones económicas del territorio donde va a estar el negocio.
- Banco desde la percepción colectiva, ha perdido imagen o desde que cambió el nombre Banco de los Pobres por el Banco de las Oportunidades no se le muestra a la gente que existe esta posibilidad.
- Y lo otro es que compiten con unas entidades con mucha experiencia en el territorio con muy buenos años y muy buenos resultados en sus estados, como lo son Microempresas de Colombia.

- Se deben pensar en nuevas estrategias, no funciona el nombre del Banco de las Oportunidades porque no son un banco son un programa y eso se debería corregir, se puede decir que es un gran fondo de plata.

5) ¿Cuáles considera usted han sido los sectores que más se han beneficiado de estos programas?

Para los estratos 1 y 2 donde se justifica hacer la inversión.

6) ¿Qué fortalezas y debilidades encuentra en el Banco de las Oportunidades, para dinamizar el desarrollo social y económico de la ciudad?

No veo ninguna, la visión personal en una sociedad y los que tienen recursos y los que no, a los innovadores y nuevos empresarios quieren tener grandes capitales y generar poco empleo pero no dinamiza el desarrollo y estamos acostumbrando a la gente que se le da todo y a lo que se le está apostando es a un desarrollo social y económico pero no significa que no haya gente que se está beneficiando de todo esto.

La justificación que la banca privada no les va a prestar, cuánto vale tener la infraestructura y el funcionamiento del Banco de las Oportunidades, cuesta un infierno de plata ,cuando yo pude haber entregado a microempresas o a lo quiera Famiempresas y decir vamos a montar una línea de crédito del municipio de Medellín y para los estratos uno y dos van a tener preferencia, con periodos de gracia pero aquí lo más valiosos son las alianzas y más en este tipo de modelos es muy importante en el sector privado, porque cuando trabajo con el sector privado hay un compromiso del ciudadano que busca pagar un crédito le pongo un ejemplo usted va donde su papá a que le preste mil pesos y va al banco a que le preste mil pesos ¿a quién le pagaría usted primero?, al banco porque no quiere quedar mal con el banco y a su papa no le paga o le pide más plazo.

Hay un retorno de dinero por parte de estas personas y una debilidad es que mucho de este dinero puede que no retorne.

Es mejor pensar en el programa padrino aporta más y trae experiencias vividas que sirven.

Experto N°2: Jorge León Jaramillo Molina

Cargo: Coordinador Posgrados facultad de Ciencias económicas y administrativas

Correo: jjaramillo@udem.edu.co

Lugar: Universidad de Medellín

Fecha: Viernes 25 de julio del 2014

Hora: 3:00 pm

1) ¿Cómo ha evolucionado el tema del microcrédito en la ciudad de Medellín?

Aunque no conozco muy bien el programa, sé que la gente pedía \$100.000 o valores muy pequeños, el siniestro era muy grande, después montaron un esquema de crédito pero no tuvo el alcance que quería al principio, yo te quiero responder las preguntas que tenga conocimiento de las que están aquí, es muy difícil saber; en mi caso trabajo asesorando en Bancolombia y puedo acceder a trabajar con la parte numérica pero en este caso es muy difícil conocer la cartera o la cartera vencida que tiene el banco de las oportunidades esa información no la sé para poder responder bien cómo ha sido su evolución.

La pregunta que están haciendo en el trabajo de grados cual es, la pregunta es "El microcrédito en Medellín en el caso del Banco de las Oportunidades" y escogimos 10 casos exitosos, el problema del microcrédito es el gota a gota es muy complejo, desde antes existía los presta diarios y que les prestaban a la gente con unos interés muy altos, un ejemplo se da mucho es en los pueblo, pero alguien pensó porque los bancos no tenían un microcrédito para prestarles a estas persona.

2) ¿Cuál cree usted que ha sido el impacto del programa denominado Banco de las Oportunidades impulsado desde la Alcaldía Municipal?

El impacto es muy poco en la ciudad; el microcrédito es una inversión muy riesgosa, es mucho más costoso, aunque un pobre lo último que quiere es perder el crédito,

resulta que el banco mira las finanzas de la personas o del negocio pero lo que hacía el señor que tenía una tienda era gastar el dinero en otras cosas, entonces ¿qué dicen los bancos en algún momento a través de Famiempresas? le doy un crédito grande a ustedes Famiempresas pero se encargan de ser intermediarios y detener el impacto que tiene esto en la cartera; al principio la gente se desbordó utilizando los créditos , utilizando créditos personales hasta pretensiosos como para paseos o lujos innecesarios, eso hizo que la cartera vencida tuviera un alto nivel, por fuera de estándar permitidos por entidades financieras, lo que llevó al banco, aprovechando el cambio municipal a reinventarse y definir una nueva estrategia para el otorgamiento de crédito.

3) ¿Cree que las entidades o programas como el Banco de las Oportunidades que otorgan estos microcréditos le han disminuido a la banca comercial tradicional, la solicitud de créditos?

Yo no creo que el impacto sea tan fuerte que los bancos comerciales pierdan mercado frente a ellos, es más el banco le saca el cuerpo a esto, la banca comercial no quiere esto, es demasiado costoso, es más la tasa de usura no se usa, la tasa del microcrédito es diferente a la tasa de usura, en la tasa de usura tú utilizas lo comercial lo hipotecario de vivienda y la tasa de microcrédito es aparte, el crédito de consumo es más alto y sus tasas también son altas.

4) ¿Qué fortalezas y debilidades observa en este programa de microcréditos?

- Fortaleza:

Acceso de personas desbancarizadas.

- Debilidad:

La cartera vencida que debe tener es muy alta.

5) ¿Cuáles considera usted han sido los sectores que más se han beneficiado de estos programas?

No tengo conocimiento.

6) ¿Qué fortalezas y debilidades encuentra en el Banco de las Oportunidades, para dinamizar el desarrollo social y económico de la ciudad?

Su fin primordial es admirable y bueno, pero no tienen el impacto para ser determinantes para el desarrollo social de la ciudad de Medellín y el impacto es 0.

Experto N°3: Julián Alejandro Rodríguez Escobar

Cargo: Coordinador Oficina Éxito Poblado Bancolombia

Correo: julrodes2310@hotmail.com

Lugar: Oficina Éxito Poblado Bancolombia

Fecha: 28 de julio de 2014

Hora: 4:00 pm

1) ¿Cómo ha evolucionado el tema del microcrédito en la ciudad de Medellín?

El tema del microcrédito ha evolucionado paulatinamente, cada vez tenemos más instituciones especializadas que apoyan al pequeño emprendedor, esto favorece a la población para seguir creciendo y ofreciéndoles nuevas oportunidades.

2) ¿Cuál cree usted que ha sido el impacto del programa denominado Banco de las Oportunidades impulsado desde la Alcaldía Municipal?

El impacto como tal ha sido favorable ya que apunta al fortalecimiento de las actividades de las personas de estrato 1,2,3, dándoles alternativas de financiación mediante créditos pequeños que pueden pagarse en tiempos flexibles, ayudando al mejoramiento de la calidad de vida de comunidades que hacen parte de las zonas de alta vulnerabilidad.

3) ¿Cree que las entidades o programas como el Banco de las Oportunidades que otorgan estos microcréditos le han disminuido a la banca comercial tradicional la solicitud de créditos?

No creo que afecten como tal a la banca tradicional, ya que el Banco de las Oportunidades va dirigido a una población específica y el sector financiero es más selectivo en sus clientes a la hora de facilitar préstamos o productos de más alto riesgo de pago.

4) ¿Qué fortalezas y debilidades observa en este programa de microcréditos?

Como fortaleza podemos tomar que motiva a las personas a hacer mejor las cosas, empiezan a planear el futuro con un plan de crecimiento generalmente, nacen también empresas familiares ya que son las primeras que vinculan con el nuevo proyecto. Dentro de las desventajas creería que le den mal uso al dinero destinándolo a un propósito contrario al principal, en artículos que no generen rendimientos ni ganancias.

5) ¿Cuáles considera usted han sido los sectores que más se han beneficiado de estos programas?

Los sectores con más vulnerabilidad en Medellín, con pocos ingresos económicos, bajo nivel educativo, micro, pequeñas, medianas empresas y emprendedores.

6) ¿Qué fortalezas y debilidades encuentra en el Banco de las Oportunidades, para dinamizar el desarrollo social y económico de la ciudad?

Como fortaleza encontramos que generan más oportunidades de empleo, ya que motivan a crear nuevas empresas ofreciéndoles capacitaciones y orientaciones que les ayuden a generar las ideas de negocio viables, y como desventajas muchos proyectos no van a aplicar porque los topes son limitados y muchas propuestas pueden sobrepasar el límite estipulado.