

**CAPITAL SEMILLA COMO ALTERNATIVA DE LUCHA CONTRA
LA POBREZA EN COLOMBIA**

**MARCELA CARVAJAL RODRIGUEZ
LAURA VANESSA RUIZ TORRADO**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
BOGOTA D. C.
2009**

**CAPITAL SEMILLA COMO ALTERNATIVA DE LUCHA CONTRA
LA POBREZA EN COLOMBIA**

**MARCELA CARVAJAL RODRIGUEZ
LAURA VANESSA RUIZ TORRADO**

**TALLER DE GRADO II
(INVESTIGACION)**

GUILLERMO AVILA

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
BOGOTA D. C.**

2009

TABLA DE CONTENIDO

		Pag
	INTRODUCCION	5
1.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	8
2.	FORMULACION DEL PROBLEMA	10
3.	JUSTIFICACION	11
4.	HIPÓTESIS	16
	4.1. Hipótesis de primer grado	16
	4.2. Hipótesis de segundo grado	16
5.	OBJETIVOS	17
	5.1. Objetivo general	17
	5.2. Objetivos específicos	17
6.	MARCO CONCEPTUAL	18
	6.1. Aspectos socio-económicos	18
	6.1.1. <i>Pobreza</i>	18
	6.1.2. <i>Población vulnerable</i>	18
	6.1.3. <i>Desempleo</i>	19
	6.1.4. <i>Subempleo</i>	19
	6.2. Aspectos macroeconómicos	19
	6.2.1. <i>Crédito</i>	19
	6.2.2. <i>Microcrédito</i>	20
	6.2.3. <i>Bancarización</i>	20
	6.2.4. <i>Empresa</i>	20
	6.2.5. <i>Microempresa</i>	20
	6.3. Capital semilla	21
	6.3.1. <i>Cofinanciación</i>	21
	6.3.2. <i>Crédito condonable</i>	21
	6.3.3. <i>Capital inicial</i>	22
7.	MARCO TEORICO	23
	7.1. Diagnostico de la situación actual	23
	7.1.1. <i>Diagnóstico general</i>	23
	7.2. Descripción del sistema financiero colombiano	29
	7.3. Descripción del Capital Semilla	33
	7.3.1. <i>Iniciativas de Capital Semilla en Colombia</i>	35
	7.3.1.1. <i>Fondo Emprender</i>	35
	7.3.1.2. Banco Agrario	36
	7.3.1.3. Incoder	37

7.3.1.4.	<i>Cultura E</i>	38
7.4.	<i>Descripción de la microfinanza</i>	38
7.4.1	<i>Microfinanzas comerciales y solidarias</i>	41
7.4.1.1	<i>Microfinanzas comerciales</i>	41
7.4.1.1.	<i>Microfinanzas solidarias</i>	42
7.5.	<i>Descripción del microcrédito</i>	43
7.5.1.	<i>Microcrédito según diversas fuentes</i>	45
7.5.1.1	<i>Microcrédito según artículo 2º del decreto 919 de 2008</i>	45
7.5.1.1.	<i>Microcrédito según el Banco Mundial de la Mujer</i>	45
7.5.1.2.	<i>Microcrédito según Grameen Bank</i>	46
7.5.2.	<i>Pros y contras del crédito extra bancario</i>	49
7.5.2.1.	<i>Razones que favorecen tomar un crédito extra bancario</i>	49
7.5.2.2.	<i>Razones que dificultan acceder a un crédito en el sistema financiero</i>	49
8.	INVESTIGACIÓN DE MERCADO	50
8.1.	Análisis del sector Chía- Cundinamarca	50
8.2.	Elaboración de encuesta	52
8.2.1.	<i>Diseño de encuesta</i>	52
8.2.2.	<i>Encuesta aplicada</i>	53
8.3.	Análisis de la información obtenida	56
8.3.1.	Perfil de los encuestados	63
8.3.1.1.	<i>Diferencias entre el “rebuscador” y el “emprendedor”</i>	64
8.3.1.2.	<i>Similitudes entre el “rebuscador” y el “emprendedor”</i>	64
9.	ANALISIS OA PARA FORMALIZAR UNA EMPRESA	66
9.1	Amenazas	66
9.2	Oportunidades	70
10.	ALCANCE	72
11.	IMPACTO	73
11.1	Económico	73
11.2	Social	73
11.3	Ambiental	74
12.	CONCLUSIONES	75
13.	BIBLIOGRAFIA	79

INTRODUCCION

En comparación con países de América Latina como Chile y Bolivia, Colombia se ha caracterizado por la escasa cobertura de su sistema financiero, que en la mayoría de los casos presenta condiciones excluyentes precisamente para las clases más necesitadas de respaldo crediticio. Así, la población con ingresos insuficientes, los micro y pequeños empresarios, ven con frecuencia desestimada la idea de la generación de empresas propias como fuente de sostenimiento, para sumarse a la informalidad laboral que representa hoy una dificultad que supera al mismo desempleo. Entonces, la eficiencia en el empleo de los recursos resulta notoriamente disminuida y los costos de transacción se tornan inmanejables para las grandes mayorías, lo que irremediamente termina por alejarnos de la consecución del objetivo de desarrollo económico sostenible, misión de las sociedades comprometidas no con una pequeña porción sino con la totalidad de sus ciudadanos.

El panorama socioeconómico colombiano parece presentar actualmente una disyuntiva entre el crecimiento de los indicadores económicos¹ y las poco nutridas políticas sociales; ejemplo de ello son las cifras de desempleo² que representan una realidad de pobreza³ que merma con especial lentitud.

¹ Con un crecimiento de 7.5% de la economía colombiana en 2007 se prolonga el ciclo de expansión de la actividad económica que se inició en 2002 y que a partir de 2004 se viene manifestando en un aumento del Producto Interno Bruto (PIB) por encima de su promedio histórico. (Informe de la Junta Directiva del Banco de la República al Congreso, Marzo de 2008).

² Si bien la evolución del empleo en 2007 estuvo acompañada de un nuevo descenso en el número absoluto de desempleados, esa disminución es la más baja que se registra dentro de los últimos siete trimestres anualizados, con lo cual se sigue insinuando un agotamiento en el ritmo de reducción del desempleo. En el último año (2007) su nivel pasó de 2 418,8 miles a 2 357,5 miles, esto es, una reducción del 2,5%, cuando un

Es de esta manera como no se puede desligar la desocupación, de la escasez económica que esta genera en la población de un país tal como plantea José Martín Sola al decir: “Si bien se trata de dos fenómenos con rasgos distintivos, ambos reconocen características comunes desde el momento en que representan un deterioro significativo en la calidad de vida, no solo de quien los padece, sino de toda la sociedad”⁴.

Por otro lado la cobertura del sistema bancario, se acerca únicamente al 29% de la población (DNP 2007) lo que hace más difícil el camino que conduce a la erradicación de la pobreza si se tiene en cuenta que las instituciones financieras influyen en la prosperidad económica y social de los hogares de bajos recursos. Además, el microcrédito que representa una de las estrategias diseñadas para contribuir al mejoramiento de las condiciones de la población vulnerable suele ser difícilmente sostenible como herramienta de lucha contra la pobreza si no se invierte en actividades que aumenten la productividad y por ende los ingresos del prestatario.

Así, la labor del empresariado en términos de Responsabilidad Social cobra una especial importancia si se vislumbra como alternativa que podría constituir una herramienta para apaciguar las necesidades de la población con ingresos insuficientes; además, pareciera encontrarse en su momento de auge en países en vías de desarrollo con un altísimo porcentaje de personas en situación vulnerable y de las cuales la gran mayoría se ubica dentro de la doctrina católica,

año antes la reducción fue de 15,3%. Vale señalar que de los 61,4 miles de desocupados menos, el 72,3% corresponde al descenso en el número de desocupados cesantes y el resto, a desocupados aspirantes. La caída global del desempleo provocó una baja de 0,5 puntos en la tasa de desempleo nacional al pasar del 12% al 11,4%. (Documentos técnicos sobre mercado laboral. Bogotá 2007. DANE) A abril de 2008 la tasa de desempleo se encuentra en 11% (DANE)

³ El índice de pobreza Nacional para el 2005 fue de 49.2% y para el 2004 fue de 50.2% disminuyendo así tan solo en un 1% (Red de Protección Social Contra la Extrema Pobreza, DNP. Documento Compes Social #102, septiembre de 2006. Pág. 4)

⁴ SOLA, José Martín. “Hacia un desarrollo económico con equidad social”. Edición Mario Olivero Diseño, Septiembre de 1999. Pág. 73.

que ha ejercido un rol protagónico en los inicios de las prácticas socialmente responsables. En Colombia, como en Latinoamérica, la Iglesia Católica ha desempeñado un papel importante en la historia de la filantropía desde la Colonia hasta hoy. El predominio de la Iglesia en el ámbito caritativo se mantuvo, con diversas manifestaciones, a lo largo del siglo XIX y la mayor parte del XX (Sanborn y Portocarrero 2003, p. 7). Cabe entonces enfatizar de forma particular que esta es una preocupación que involucra de forma especial a las universidades católicas (siendo la Pontificia Universidad Javeriana la más emblemática institución de este tipo en Colombia) como instituciones formadoras de personas capaces de generar transformaciones con base en un conocimiento profundo de la realidad y generadoras de conocimientos que deben ser válidos y pertinentes, en diálogo con la sociedad en que están insertas.

Entonces, este documento pretende con base en las deficiencias y limitaciones de los sistemas mencionados (microcrédito, sistema bancario) postular el capital semilla como una alternativa cuyas características particulares lo convierten en una salida viable que acompaña de forma paralela el crecimiento de la economía por efecto de la generación de empresas, al tiempo que impulsa a sus beneficiarios como formadores de empleo y por lo tanto los faculta como actores principales en la tarea de mejorar las condiciones de los más vulnerables.

8. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

“En materia de pobreza lo habitual es encontrar reflexiones que pretenden reducir el problema a la identificación de indicadores cuyo objetivo es medir y describir la situación. Este tipo de aproximaciones no involucra solo un problema de método sino que además tiene profundas implicaciones políticas. Podría afirmarse que el propósito es convencer de que la pobreza es un fenómeno autónomo y desgajado del resto de las prácticas públicas (...) no basta con distinguir y catalogar a los pobres sino que también es necesario analizar los sistemas de valores y las normas que respaldan esas desigualdades, los procesos económicos globales que les otorgan materialidad y las estrategias políticas que las legitiman”⁵.

Lo anterior demuestra que no basta tan solo con una medición cuantitativa de la pobreza, sino que a su vez es indispensable conocer sus aproximaciones cualitativas tales como la exclusión de los sistemas financieros tradicionales a las clases menos favorecidas, y el microcrédito como trampa de pobreza en el caso en que no se destine a actividades que contribuyan con el aumento del nivel de ingreso del prestatario para no olvidar el objetivo de que éste se pueda desligar del endeudamiento recurrente.

Por otro lado existen entre la población vulnerable colombiana necesidades que deben ser suplidas debido a la poca capacidad de cobertura de la demanda de trabajo, tales como la ocupación laboral digna y la generación de auto-empleo de

⁵ SALAMA, Pierre y VALIER, Jacques. “Neoliberalismo, pobreza y desigualdades en el Tercer Mundo”. CIEPP-Miño Dávila Editores. 1996. Pág. 10 y subsiguientes

alta productividad; es así como surge la iniciativa de crear una fuente de emprendimiento con la finalidad de contribuir con el mejoramiento de la calidad de vida de las personas como lo es el Capital Semilla.

9. FORMULACION DEL PROBLEMA

Tomando en consideración la problemática Nacional en términos de ocupación laboral⁶; los crecientes índices de subempleo; la incidencia de la escasa cobertura del sistema financiero tradicional como limitante para la conformación de nuevas empresas en Colombia, y la relación directa de estas dificultades con la percepción de malestar y la pocas mejoras en términos de crisis de pobreza en el país, surge como interrogante principal **¿Puede el capital semilla ser una alternativa en contra de la pobreza?**

⁶ 14,2% en Enero de 2009 frente a 12,3% durante el mismo mes en 2008 de acuerdo con cifras ofrecidas por el Departamento Nacional de Estadística (DANE).

10. JUSTIFICACION

Considerando las limitaciones de acceso al sector financiero, el escaso impacto del microcrédito frente a los índices de pobreza, y sus costos; se requiere de una alternativa que permita el desarrollo del emprendimiento en el país a través de aportes que cofinancien y promuevan la ocupación laboral con el fin de romper los círculos de la pobreza.

Ejemplo de ello son los esfuerzos a continuación:

- Fondo Rotatorio Capital Semilla de la Universidad de Medellín, cuyo objetivo principal cita fomentar y estimular la iniciativa y creatividad empresarial de los estudiantes de pregrado de la Institución, mediante la financiación de los proyectos de creación de empresas que cumplan con los requisitos exigidos, y que sean viables económicamente; así, ofrece solución a partir problema de nuestra sociedad. pretenden que las iniciativas consideradas se conviertan en un proceso de largo plazo, que se reinvente según las metas y cumplimiento de objetivos.⁷
- Fondo Emprender, un instrumento para fomentar y financiar la creación de empresas lideradas por grupos especiales de la población (aprendices o asociaciones entre aprendices, estudiantes universitarios y profesionales, en las que la mayoría sean aprendices)⁸. Este fondo, que dispone de US\$6.300.000, es financiado por el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) y el Fondo Financiero

⁷ <<http://www.udem.edu.co/UDEM/Extension/CapitalSemilla/alternativa.htm>> Marzo 22 de 2009. 8:55 am

⁸ Hay otras iniciativas públicas a nivel nacional como el Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FOMIPYME) y el PROPYME que apoyan con diferentes recursos las micro, pequeñas y medianas empresas, entre las que se pueden encontrar empresas nacientes. Sin embargo, estos fondos no están diseñados para atender las necesidades de nuevas empresas con alto potencial de crecimiento.

de Proyectos de Desarrollo (Fonade). En el desarrollo de la iniciativa también participa una red de 13 incubadoras.

- Banco de Oportunidades, una iniciativa dependiente de la Alcaldía de Medellín que tiene como principal objetivo apoyar la generación de empleo en la región. Sus líneas de acción son el otorgamiento de microcréditos a microempresas, los concursos por capital semilla y el fortalecimiento y capacitación de los emprendedores para el desarrollo de una cultura empresarial en Medellín. Su meta inicial es generar 90.000 nuevos empleos y disminuir el desempleo en 2 o 3 puntos.
- Fondo de Capital de Riesgo Mercurius Ventures, que se creó en 1999 en Medellín generando amplias expectativas. Sus aportantes fueron personas naturales, incubadoras con recursos del SENA y la Universidad Gran Colombia. El fondo tuvo una capitalización inicial de US\$3.500.000 e invirtió en cinco empresas de base tecnológica con amplio potencial de crecimiento. De éstas subsisten actualmente dos.
- Programa Jóvenes con Empresa, que está en proceso de implementación y tiene como meta crear 350 empresas competitivas en un período de cuatro años⁹. También existe una densa red de incubadoras (al menos 30) que está diseminada por 20 ciudades. Estas incubadoras, muchas de ellas basadas en universidades, reciben recursos provenientes del gobierno, fundaciones privadas, ONG's y la cooperación internacional.
- Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial de la Universidad ICESI, es una unidad académica cuya misión es forjar, a través de procesos académicos y con la participación permanente de la comunidad académica y empresarial, una nueva cultura empresarial, llena de innovación y de responsabilidad social, que sea motor del desarrollo, en todas sus facetas.

⁹ Este programa se financia con recursos provenientes del Fondo de Desarrollo Empresarial de la Fundación Corona y del BID.

- Concurso de Planes de Negocios Ventures Colombia, que se realiza desde 2000 a iniciativa de la revista Dinero y McKinsey & Company. Los primeros resultados de Ventures Colombia en 2000 fueron muy positivos, con 725 resúmenes ejecutivos evaluados. En 2003 se presentaron 1.200 ideas de negocios.

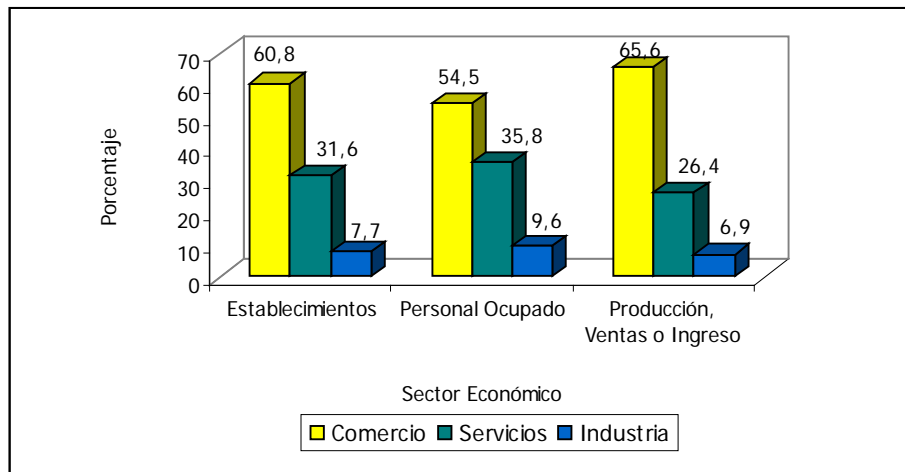
En resumen, Colombia cuenta con una variada gama de organismos tanto públicos como privados que apoyan el emprendimiento relativamente conectados entre ellos; estos, se enfocan particularmente en otorgar ayuda crediticia a pymes y a la creación de empresas por parte de grupos especiales de la población.

Ahora bien, la real importancia de la existencia de este tipo de organizaciones, radica en el peso no solamente social sino económico de la gestión microempresarial. Pues bien, de acuerdo con el último boletín de microestablecimientos¹⁰ del DANE (I Semestre del 2008), éstos ocupaban 2.351.000 personas en 1.372.000 microestablecimientos. Además de lo anterior, las micro, pequeñas y medianas empresas representan aproximadamente el 60% del total de establecimientos en Colombia, ocupando cerca del 30% de las personas, generado aproximadamente el 8% de la producción, ventas e ingresos de la economía.

De lo anterior resulta evidente la importancia de facilitar las posibilidades de los micro emprendedores de acceder a productos financieros que garanticen la permanencia de sus negocios en el tiempo por la vía del incremento en los niveles de competitividad y por consecuencia directa aumentando también las oportunidades de empleo para mas colombianos. Producto del crecimiento del sector, dinamismo en la economía y una distribución más equitativa del ingreso, tal y como puede observarse en el gráfico a continuación:

¹⁰ Proceso para desarrollar una actividad económica que se encuentra conformado por 10 o menos personas ocupadas e incluyen la combinación de recursos técnicos, humanos, financieros para la producción u obtención de un conjunto de bienes y servicios.

GRÁFICO 1. Participación de los micro establecimientos según sector económico



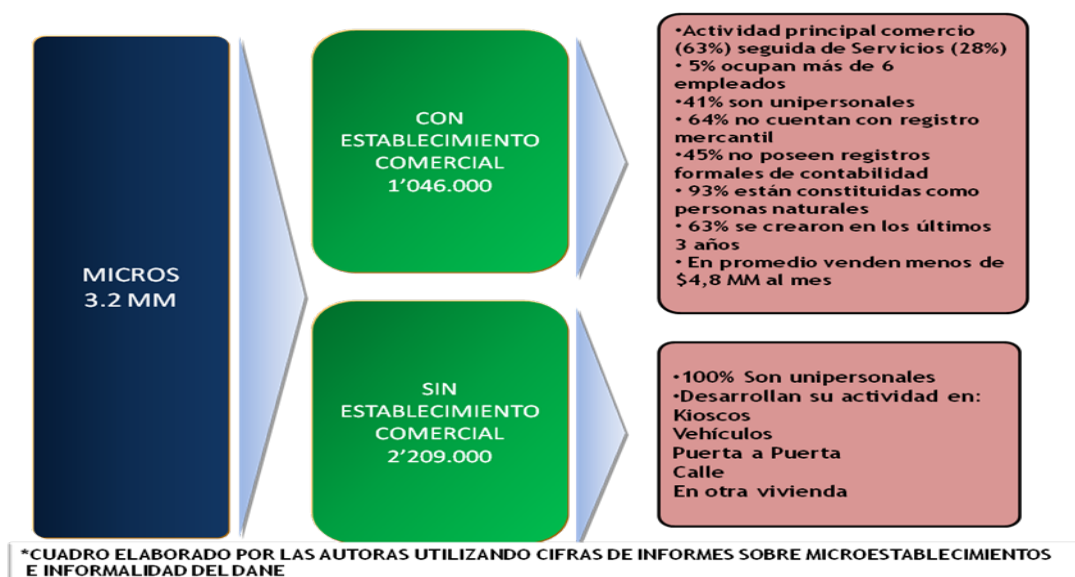
Fuente: DANE – Boletín de Prensa Microestablecimientos - 1er trimestre 2008

Vale la pena enfatizar que las cifras presentadas corresponden en su totalidad a empresas consolidadas con establecimientos de comercio; sin embargo un porcentaje considerable de las pequeñas compañías se encuentra en la informalidad, es decir sin domicilio fijo, y por ende no hace parte de la información aquí cuantificada, lo que además pone de manifiesto el potencial del segmento aun no considerado.

Ahora bien, tomando en consideración que el tamaño total del mercado de las mipymes en Colombia oscila entre los 3,1 y 3,2 MM¹¹ lo cierto es que aquellas sin establecimiento comercial o consideradas dentro de la economía informal, representan más del doble en comparación con aquellas que se acogen a las regulaciones legislativas. Así puede verse en el gráfico a continuación:

¹¹ Fuente: Estimaciones Propias -Estudio DANE – Informalidad 2008 y estudio de microestablecimientos Marzo 2008 –

GRÁFICO 2. Segmentación de las microempresas



Así pues, puede deducirse que la gran mayoría de los negocios pertenecientes a este porcentaje se hallan excluidos del alcance del sistema financiero tradicional por no contar con las garantías requeridas para acceder a los productos del portafolio de los bancos, es decir no conforman el grupo de acogidos por las cifras positivas de la bancarización¹²

Se propone así, sea el Capital Semilla una herramienta para contribuir con el mejoramiento de la calidad de vida de los menos favorecidos, aquejados por el continuo endeudamiento y la incapacidad de ahorro, que constituye a su vez una fuente de estudio de considerable importancia por enfocar su naturaleza en la creación de empresas rentables, tema de especial interés para los Administradores de Empresas que deben operar como vínculo que equipare el crecimiento económico con el social.

¹² Fuente: Estimaciones Propias -Estudio DANE – Informalidad 2008 y estudio de microestablecimientos Marzo 2008 –

11.HIPÓTESIS

4.1. Hipótesis de primer grado

El Capital Semilla representa una alternativa viable para la lucha contra la pobreza en Colombia.

4.2. Hipótesis de segundo grado

El Capital Semilla representa una posibilidad económica para micro y pequeños empresarios que apoyados en la informalidad construyen su proyecto de vida. Colombia carece de políticas económicas para atender el sector informal por cuanto lo considera “al margen de la ley”.

12.OBJETIVOS

12.1. Objetivo general

Describir las características particulares del Capital Semilla que lo exaltan como una alternativa viable para la lucha contra la pobreza en Colombia.

12.2. Objetivos específicos

- Conocer las alternativas de Capital Semilla tanto públicas como privadas existentes en Colombia
- Establecer relaciones entre pobreza, desempleo y subempleo con el Capital Semilla.
- Analizar las características del microcrédito en Colombia.
- Comparar las iniciativas del Estado y las de la Empresa Privada, con el fin de diferenciar sus objetivos y obligaciones en términos de Responsabilidad Social.
- Llevar a cabo un análisis del sistema bancario colombiano en relación con el microcrédito.

13. MARCO CONCEPTUAL

13.1. Aspectos socio-económicos

13.1.1. *Pobreza*

Privación material medida mediante el consumo o el ingreso de un individuo o una familia. El PNUD plantea su definición a través del cuaderno “Las voces de los pobres” según los siguientes indicadores: hambre, dimensión sicológica, dimensión medio ambiental o de infraestructura básica, dimensión educativa, dimensión de salud física y la dimensión relacionada con la administración de activos.

13.1.2. *Población vulnerable*

También son conocidos como grupos sociales en desventaja, que por su condición de edad, sexo, estado civil y origen étnico se encuentran en riesgo lo que les impide incorporarse al desarrollo y acceder a mejores condiciones manteniéndolos en estado de pobreza. Incluye desplazados, madres cabeza de familia, reinsertados, minorías étnicas y vendedores informales entre otros. El Plan Nacional de Desarrollo (PND) define la vulnerabilidad como el resultado de la acumulación de desventajas y una mayor posibilidad de presentar un daño, derivado de un conjunto de causas sociales y de algunas características personales y/o culturales. Considera como vulnerables a diversos grupos de la población entre los que se encuentran las niñas, los niños y jóvenes en situación de calle, los migrantes, las personas con discapacidad, los adultos mayores y la población indígena, que más allá de su pobreza, viven en situaciones de riesgo.

13.1.3. Desempleo

Situación en la que se encuentran las personas que teniendo edad, capacidad y deseo de trabajar no pueden conseguir un puesto de trabajo viéndose sometidos a una situación de paro forzoso.

13.1.4. Subempleo

El subempleo existe cuando la ocupación que tiene una persona es inadecuada respecto a determinadas normas o a otra ocupación posible. De acuerdo con la definición internacional, las personas en situación de subempleo visible abarcan a todas las personas con empleo asalariado o con empleo independiente, trabajando o con empleo pero sin trabajar, que durante el período de referencia trabajan involuntariamente menos de la duración normal de trabajo para la actividad correspondiente, y que buscaban o estaban disponibles para un trabajo adicional. Esto significa que el subempleo visible se define como una sub categoría del empleo, y que existen tres criterios para identificar, entre las personas ocupadas, a las visiblemente subempleadas¹³.

13.2. Aspectos macroeconómicos

13.2.1. Crédito

Préstamo concedido por un banco a un cliente por su prestigio de solvencia. Cambio de una prestación presente por una contraprestación futura; es decir, se trata de un cambio en el que una de las partes entrega de inmediato un bien o servicio, y el pago correspondiente más los intereses vencidos, los recibe más tarde.

¹³ <<http://www.ine.gub.uy/biblioteca/metodologias/ech/Concepto%20de%20Subempleo.pdf>> Junio 17 de 2008. 8:00 pm

13.2.2. Microcrédito¹⁴

Los microcréditos son pequeños préstamos realizados a prestatarios demasiado pobres como para que les concedan un préstamo en un banco tradicional. Los microcréditos posibilitan, especialmente en países en vías de desarrollo, que muchas personas sin recursos puedan financiar proyectos laborales por su cuenta que les reviertan unos ingresos. El microcrédito es la parte esencial del campo de la micro financiación, dentro del que se encuentran otros servicios tales como los micro seguros, ahorros u otros.

13.2.3. Bancarización¹⁵

“Bancarización significa utilizar intensivamente al sistema financiero para facilitar las transacciones efectuadas entre los agentes económicos. Este proceso permite evitar el uso del dinero físico”. Así mismo, la bancarización permite el acceso a los servicios financieros de las personas de bajos recursos, permitiendo la formalización de una economía y aumentando la eficiencia en el flujo de los recursos, influyendo directamente en el crecimiento económico de un país debido a que constituye un acercamiento de la banca a nuevos segmentos de la población.

13.2.4. Empresa

La empresa es la persona jurídica o agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores de la producción para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado.

13.2.5. Microempresa

De acuerdo con la definición de la Ley 590 de 2000 y 905 de 2004, la Microempresa es toda unidad de explotación realizada por persona natural o

¹⁴ <<http://es.wikipedia.org/wiki/Microcr%C3%A9dito>> Junio 17 de 2008. 8:20pm

¹⁵ SUNAT: SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA

jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio, rural o urbana con planta de personal hasta de diez (10) trabajadores y activos hasta de quinientos un (501) salarios mínimos mensuales vigentes.

13.3. Capital semilla

Se asocia a la cantidad de dinero necesaria para implementar una empresa. Constituye la inversión necesaria para cubrir los costos de creación de la empresa, compra de activos y capital de trabajo hasta alcanzar el punto de equilibrio, es decir, el momento a partir del cual la empresa ya genera suficientes ingresos como para cubrir sus costos. Generalmente esta inversión se utiliza para adquirir equipos, como capital de trabajo, desarrollar prototipos, lanzar un producto o servicio al mercado, proteger una innovación, etc. No se utiliza para cancelar deudas ni para comprar acciones de los socios fundadores. Se ha extendido en concepto de capital semilla a la primera inversión externa que recibe una empresa pues también se consideran las oportunidades de inversión en empresas ya establecidas que requieran de nuevos aportes de capital para generar un alto crecimiento, en forma de patrimonio o participación.

13.3.1. Cofinanciación¹⁶

La cofinanciación es entendida como un instrumento financiero para apoyar con recursos no reembolsables del presupuesto nacional, la financiación parcial de proyectos en áreas de competencia territorial, en los cuales la nación tiene un interés especial.

13.3.2. Crédito condonable

Es una modalidad de crédito que no contempla el pago en efectivo del préstamo sino que en lugar de ello perdona la deuda si se cumple con una actividad o se

¹⁶ < http://www.lablaa.org/blaavirtual/geografia/descentr/03_02.htm > Junio 17 de 2008. 8:35pm

alcanza un indicador de gestión. En el caso del Capital Semilla un crédito es condonable cuando demuestra generación de capital.

13.3.3. *Capital inicial*

Se entiende como el total de recursos físicos y financieros que posee un ente económico, obtenidos mediante aportaciones de los socios o accionistas destinados a producir beneficios, utilidades o ganancias. Se entiende como la riqueza o recurso que se destina a la producción.

14. MARCO TEORICO

14.1. Diagnostico de la situación actual

14.1.1. *Diagnóstico general*

El mercado microempresarial cobija a un amplio espectro que incluye tanto empresas y/o personas cuya actividad no se encuentra legalmente establecida, es decir sin domicilio permanente, hasta aquellas que cuentan con el respectivo registro mercantil, sistema contable, local de funcionamiento y se hallan reguladas por el régimen tributario diseñado para organizaciones de su naturaleza. Es así como pueden establecerse las siguientes características propias de un microempresario:

- Personas que trabajan por cuenta propia (unipersonales) o son dueños de unidades económicas que emplean máximo 10 personas, tanto remuneradas como no remuneradas incluyendo al propio microempresario y a sus familiares.
- Ventas mensuales brutas que no superan los 48 SMLMV.
- Activos totales (excluida vivienda) inferiores a 500 SMLMV

Las microempresas en Colombia se caracterizan por¹⁷:

- Emplear personal poco calificado y realizar una producción a baja escala.

¹⁷ Fuente: *Estudio de Perfil Motivacional Segmentos – Market Team - 2005.

*Análisis de Comportamiento Financiero – Feed Back 2005

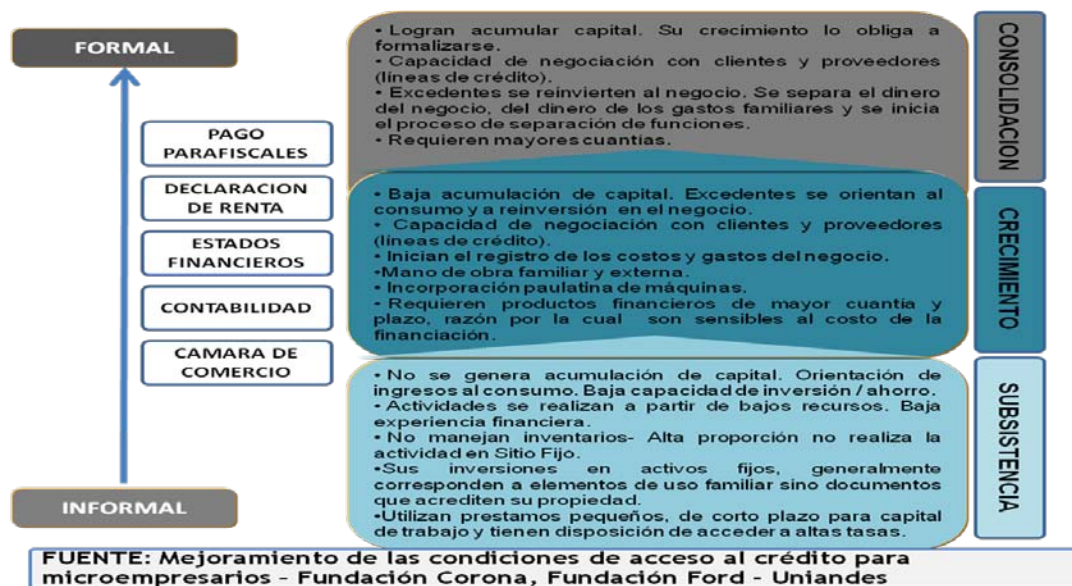
* Mejoramiento de las condiciones de acceso al crédito para microempresarios – Fundación Corona-

*Fundación Ford-Uniandes

- Ser altamente informales, lo que se traduce en la escasa existencia de registros contables, inscripción en Cámara de Comercio, pago de impuestos y vinculación del empleador o de sus empleados al sistema de seguridad social.
- En general los propietarios de los negocios no tienen claridad frente a la diferencia entre el dinero producto de la actividad de la empresa y el de la familia. Ahora bien, en la medida en la que los ingresos se incrementan y por ende se formalizan las actividades de la empresa en cuestión, esta situación cambia y se comienza a establecer límites entre las finanzas producto de la actividad comercial y las personales.
- Son empresas relativamente jóvenes y tienen una tasa de mortalidad importante en los primeros años.
- Presentan dificultad para acceder al financiamiento bancario, por lo cual deben recurrir a agentes extra bancarios como prestamistas “gota a gota” o prenderías.

Teniendo en cuenta lo anterior, las microempresas pueden a su vez subdividirse de acuerdo con sus características entre lo informal y lo formal, presentando cada una necesidades diferentes así:

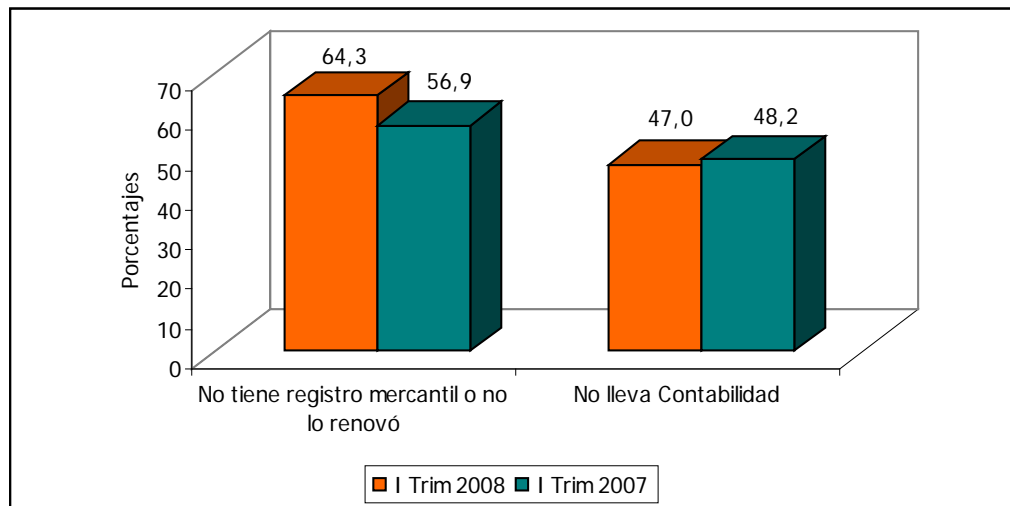
GRÁFICO 3. Caracterización de las microempresas según su fase evolutiva



Ahora bien, con el objeto de establecer algunas cifras y considerando que la labor productiva de las microempresas se realiza a través de sus establecimientos, y que el 64.3%¹⁸ del total de los microestablecimientos investigados no tienen o no renovaron su registro mercantil y el 47% no poseen registros formales (contabilidad) sobre la actividad económica que desarrollan, resulta mas que evidente que los mecanismos tradicionales de evaluación que hasta el momento son empleados por las entidades financieras para la adjudicación de préstamos arrojan resultado negativos en la gran mayoría de los casos.

Es esta condición la que obliga a que en el proceso de valoración del cliente se consideren factores como la condición personal del microempresario, el grado de evolución del negocio y la construcción de una historia crediticia (en la mayoría de los casos inexistente) que sirva de soporte para la concesión futura de nuevas operaciones.

GRÁFICO 4. Participación de los micro establecimientos, que no tienen registro mercantil y no llevan contabilidad



Fuente: DANE – Boletín de Prensa Microestablecimientos primer trimestre 2008

¹⁸ DANE: Boletín de Prensa: Microestablecimientos – Evolución I Trimestre 2008

De acuerdo con el Boletín de Prensa del DANE sobre microestablecimientos, con referencia a la forma jurídica adoptada por estos para el ejercicio de su actividad empresarial, el 97% estaba constituido por personas naturales y el 3% por sociedades y cooperativas, lo que es de alguna manera reflejo del nivel de informalidad de este sector de la economía y de las condiciones específicas de esta forma empresarial, la cual es desarrollada en muchos casos a través de unidades de producción donde la familia es la fuerza productiva utilizada y donde confluyen características de dueño/empleado/familia.

Es por ello que en muchos de los análisis realizados es difícil establecer la diferencia entre los ingresos personales y aquellos que se encuentran vinculados a la actividad comercial de la empresa. El desarrollo de esta actividad a través de la figura de persona jurídica permitiría la visión independiente de las cifras y un análisis de información financiera más exacto, sin embargo, dada la mayoritaria participación de la persona natural como forma de producción, las entidades se ven obligadas a implementar nuevas tecnologías para la obtención de la información financiera, normalmente a través de visitas y entrevistas realizadas directamente en el lugar donde se asienta el negocio. Lo anterior, implica para las instituciones que actúan en cada uno de estos mercados el desarrollo de esquemas y estrategias de operación especializadas, que respondan a las necesidades específicas de cada uno de estos segmentos, con las condiciones de costo, accesibilidad y agilidad requeridas. Estas necesidades las podemos resumir en los siguientes factores:

- Fácil acceso
 - Exigencia de pocos documentos
 - No exigencia de garantías
- Amplio cubrimiento
- Agilidad en los tiempos de respuesta
- Esquemas de amortización acordes con su flujo de caja

De otro lado y desde el punto de vista de la oferta de servicios financieros a este segmento de la población, en Colombia y dada la incursión en los últimos años de nuevos actores en este nicho de mercado, se cuenta hoy con un amplio espectro de competidores financieros y no financieros, los cuales presentan entre ellos marcadas diferencias:

- Sector de instituciones financieras no reguladas consideradas entre las más grandes de Latinoamérica, con trayectoria y con una cuota de mercado similar al sistema financiero.
- Bancos Comerciales llegando a estos segmentos del mercado a través de esquemas especializados o de sus mismas líneas masivas, proceso conocido como downscaling¹⁹.
- Otras entidades incursionando en la atención de las necesidades de los microempresarios con modelos masivos (Codensa, Cooperativas, Cfc)
- Otros actores informales (Agiotistas, Prestamistas, Proveedores) como fuentes de financiación relevantes para el segmento.
- Ingreso al mercado de nuevos competidores a través del esquema de upgrading²⁰ y de greenfields²¹ (Procredit).

Para poder entender la relevancia de cada uno de estos actores y considerando la información disponible de cartera de microcréditos, la participación en el mercado que puede denominarse formal²² de cada uno de ellos puede apreciarse en la

¹⁹ Downscaling es el término que se utiliza para definir el proceso mediante el cual bancos comerciales y otras instituciones financieras existentes amplían el alcance de sus servicios financieros fundamentalmente el crédito, e incorporan el segmento de empresas de menor escala y personas de ingresos más bajos.

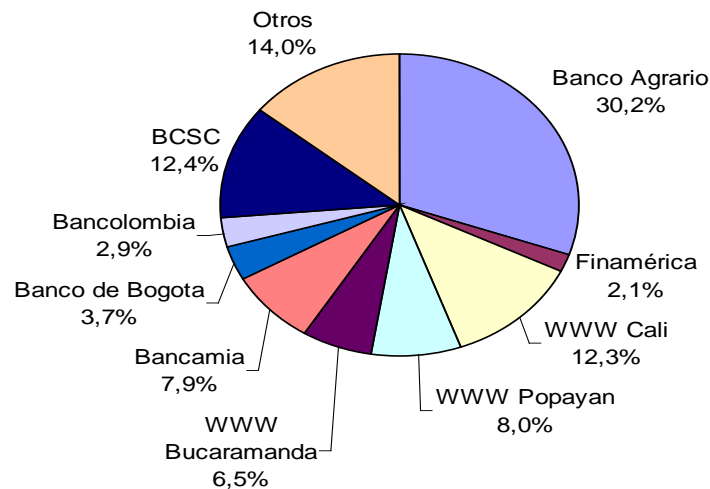
²⁰ Upgrading; es la creación de una institución financiera regulada a partir de una ONG. El proceso de upgrading se ha dado principalmente como respuesta a la búsqueda de financiamiento, y paralelamente ha contribuido a aumentar la eficiencia, promover la sostenibilidad, fortalecer las estructuras de gobierno corporativo y ofrecer un amplio abanico de servicios a los sectores para los cuales estas organizaciones han sido creadas.

²¹ Greenfields es la creación de instituciones totalmente nuevas, normalmente con el apoyo de redes internacionales.

²² Instituciones vigiladas por la Superfinanciera y ONGs agrupadas en la red Emprender.

siguiente gráfica, aclarando que dada la no existencia de un sistema organizado de información y la dificultad de obtener datos de prestamistas como prenderías o agiotistas es muy difícil dimensionar el tamaño de esta parte mercado.

GRÁFICO 5. Estructura del portafolio de microcréditos



Fuente Red Emprender Datos a Junio /08

De lo anterior pude deducirse que de de los \$4 Billones de Microcrédito registrados al corte de Junio/08, \$2.3 Billones corresponden a los Bancos y \$1.2 Billones a las ONG agrupadas en la Red Emprender²³ y la competencia entre los diferentes actores se ha dado bajo los siguientes parámetros:

- Portafolios de productos con altísima orientación al crédito; baja innovación en el desarrollo de productos para el segmento microempresarial, especialmente en productos destinados al ahorro en el sistema financiero tradicional; característica menos acentuada en las ONG's, quienes a diferencia de los bancos desarrollaron productos de créditos totalmente especializados, mientras que el sistema

²³ Es un organismo cooperativo de 2º grado sin fines de lucro creado en 1990 por iniciativa de Acción Internacional e integra 34 ONG's que ejecutan programas de atención a microempresas..

financiero se limitó a atender este segmento del mercado con esquemas muy similares al crédito de consumo.

- Impedimentos legales²⁴ de las ONGs y prestamistas no financieros para el desarrollo de productos pasivos, lo cual limita de manera importante su fuente de recursos y ha obligado a muchos de ellos a transformarse en instituciones financieras vigiladas mediante procesos de adquisición o fusión²⁵.
- Un marco normativo restrictivo, con normatividades que como el impuesto a las transacciones financieras, trámites engorrosos para hacer efectivos los contratos y garantías, y los límites en tasas de interés, no ha propiciado el ambiente más adecuado para el desarrollo de las microfinanzas.

14.2. Descripción del sistema financiero colombiano

En los años comprendidos entre 1982 y 1992 el Sistema Financiero Colombiano se vio sujeto a una serie de reformas con el objeto de recuperar la rentabilidad de un negocio que parecía estancado en los años anteriores.

La reforma de la Constitución de 1991 estableció la autonomía del Banco Central, de esta forma el Banco de la República se convierte en una unidad autónoma e independiente. Así, sus funciones como autoridad monetaria y cambiaria están restringidas. La superintendencia Financiera de Colombia tiene hoy a su cargo la vigilancia y regulación administrativa.

“La estructura financiera resultante de esta reforma es ambigua y a pesar de los intentos de liberalización persisten las rigideces que caracterizaban a la represión financiera del pasado, aun cuando las medidas de represión financiera fueron eliminadas. Los márgenes de intermediación son elevados, debido principalmente

²⁴ Prohibición legal de realizar captación masiva y habitual de ahorro sin el cumplimiento de los requisitos legales definidos.

²⁵ Bancamía fue conformado por la fusión de Corporación Mundial de la Mujer – Bogotá, Corporación Mundial de la Mujer – Medellín y Fundación BBVA para las Microfinanzas.

a la estructura oligopólica del sistema, lo cual obliga a buena parte de los ahorristas e inversionistas medianos y pequeños a realizar sus operaciones en el mercado financiero paralelo”.

Resultan extensas las razones por las cuales los bancos adelantan escasos, si no nulos esfuerzos por acercarse a las porciones menos favorecidas de la población. En primera instancia, la labor financiera en estos sectores sociales se dificulta en la medida en la que las posibilidades de tener una garantía que respalde una acreencia son prácticamente inexistentes. Adicionalmente, el costo de las transacciones se incrementa por efecto de que si bien el procesamiento de la información, la evaluación del crédito, y el seguimiento posterior permanecen constantes a cualquier operación de préstamo; el monto es considerablemente menor.

Ahora bien, visto desde la perspectiva de la demanda las oportunidades de acceso están igualmente circunscritas a las limitantes del sistema: así, “la apertura y manejo de una cuenta de ahorros o corriente conlleva costos tales como la provisión de información, el costo mensual de administración que cobra el intermediario, los costos de depósito y retiro, etc. Si los montos involucrados son bajos puede no justificarse que pequeños ahorradores o familias de escasos recursos decidan adoptar “tecnologías financieras”, es decir, usar los servicios ofrecidos de los intermediarios. Este problema ha sido tratado en la literatura reciente bajo el nombre de “bancarización”.²⁶

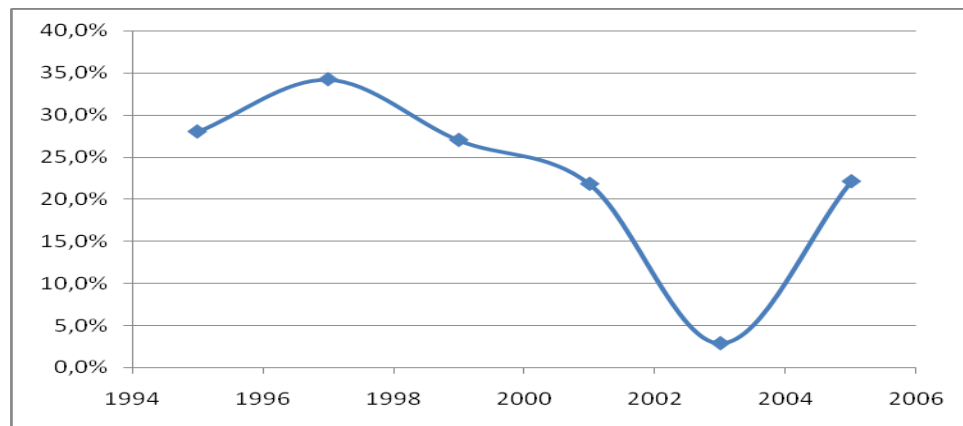
Datos de 2005 ubican el porcentaje de bancarización colombiano en una cifra cercana al 22% de la población, lo cual refleja de manera incontestable las dificultades que enfrenta la gran masa del país para conseguir un acercamiento al

²⁶ “Bancarización significa utilizar intensivamente al sistema financiero para facilitar las transacciones efectuadas entre los agentes económicos. Este proceso permite evitar el uso del dinero físico”. Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, SUNAT

sistema financiero, y a la vez el poco interés que este mercado suscita para los oferentes.

Los datos ponen en evidencia además de la cobertura insuficiente el atraso colombiano de frente a su propia historia considerando el decaimiento significativo de las cifras en los años comprendidos entre 1995 y 2005, tal y como se muestra en la gráfica a continuación:

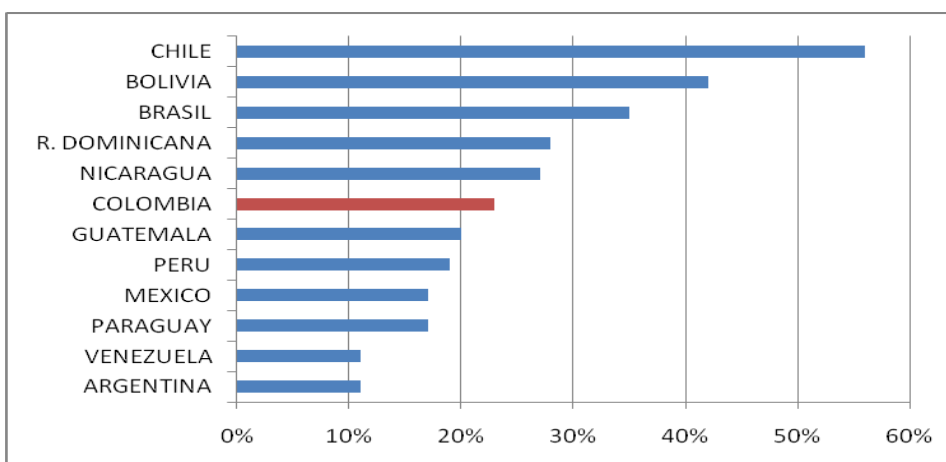
GRAFICO 6. Bancarización en Colombia diciembre 1995 – diciembre 2005



FUENTE: Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo ALIDE 2006

Además de lo anterior, el bajo nivel de profundización financiera en Colombia, ubica al país en un lugar poco decoroso con respecto a países de América Latina con una situación de desarrollo similar. Evidencia de ello es el grafico a seguir:

GRAFICO 7. Bancarización en América latina 2005



FUENTE: Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo ALIDE 2006

De otra parte, la presencia de entidades bancarias en los municipios colombianos resulta igualmente limitada; así, excluyendo al Banco Agrario, el resto de los bancos solo cubren un 25% de los municipios, los cuales en términos de habitantes concentran el 73% de la población²⁷.

De cara a lo anterior surge entonces para el sistema financiero el reto de acercar sus servicios a los sectores desamparados de la población, como una oportunidad que conlleve a la ampliación del nivel de cobertura que en los últimos años como ya ha sido visto puede considerarse particularmente insuficiente. Sin embargo, un replanteamiento del orden institucional con el objeto de extender los servicios bancarios y/o financieros a los estratos de menores ingresos de la población, es una labor ardua y orientada al largo plazo, si se tiene en cuenta que para ello se requiere entre otros: un marco legal adecuado cuya tramitación puede resultar engorrosa y prolongada; el desarrollo de una cultura financiera, que acerque a los usuarios a las entidades por efecto de la simplificación de trámites y requisitos; fortalecimiento de la confianza en sector financiero, lo que esta estrechamente ligado a las tasas de interés altas y el concepto de usura.

²⁷ Cálculos con base en DANE y Superintendencia Financiera, 2006

14.3. Descripción del Capital Semilla

El concepto de “Capital Semilla” como tal, tiene sus inicios en el año 2000 con el convenio creado por la Red de Solidaridad Social, el PNUD y la ACNUR durante el gobierno del presidente Andrés Pastrana Arango. Surge entonces la idea de crear un fondo o capital, llamado “Capital Semilla para Proyectos Productivos”, cuya función era permitirle a la población víctima de la violencia reiniciar su vida y la de sus familias a través de la creación de un nuevo negocio. Lamentablemente este proyecto no tuvo el éxito esperado, debido a tres factores relevantes mencionados a continuación:

1. Los proyectos eran impuestos, es decir, las personas no llevaban cabo actividades de escogencia y/o preferencia aquellas que les fueran asignadas.
2. La naturaleza de gratuidad dificultaba el nivel de compromiso de los beneficiarios del programa.
3. Los grupos asignados para la puesta en marcha de los proyectos, eran listados de forma aleatoria sin antes investigar si existían entre los emprendedores intereses comunes o algún tipo de cohesión comunitaria que facilitara la labor.

Posteriormente a esta iniciativa han surgido otras, enfocadas en mejorar las condiciones de los menos favorecidos mediante el aporte de un “capital semilla”. Ahora bien, todas las instituciones que prestan el servicio de crédito en esta modalidad tienen en su haber una serie de requisitos y especificaciones particulares, sin embargo existen lineamientos comunes que caracterizan el perfil de los proyectos que califican para hacer uso del sistema. Entre estos se pueden mencionar:

- Proyectos que garanticen la validez técnica de sus componentes.
- Proyectos que no atenten contra la ética y la moral.

- Oportunidades comerciales tangibles que ayuden a proyectar índices de rentabilidad positivos.
- Generación de crecimiento sostenido
- Generación de empleo.

Además de lo anterior, los créditos en la categoría de Capital Semilla tienen como elemento diferenciador un componente condonable, cuyo porcentaje es pactado con anterioridad y que ocasiones cubija la totalidad del monto.

Este beneficio se le atribuye a emprendedores que alcancen indicadores de gestión presupuestados por la entidad correspondiente, los cuales garanticen el buen funcionamiento del negocio y la sostenibilidad del mismo en el largo plazo. El objetivo de perdonar la deuda por efecto del cumplimiento de los logros pactados se asocia directamente con la intención de liberar al beneficiario del endeudamiento prolongado, al tiempo que se les incentiva para promover la idea de la creación de empresas.

Actualmente existen en Colombia entidades de carácter público y privado que destinan recursos al fomento de créditos de tipo Capital Semilla para micro, pequeños y medianos empresarios cuyas iniciativas de negocios demuestren viabilidad y rentabilidad en el largo plazo. A continuación se hará una descripción detallada de algunas de las mismas, que facilite su caracterización y además permita con facilidad identificar posibles debilidades y fortalezas en su gestión. El objetivo principal a la vista: crecimiento económico y generación de empleo para el país.

14.3.1. *Iniciativas de Capital Semilla en Colombia*

14.3.1.1. *Fondo Emprender*²⁸ EL Fondo es una iniciativa creada por el Gobierno Nacional para financiar proyectos empresariales provenientes de aprendices, practicantes universitarios (que se encuentren en el último año de la carrera profesional), o profesionales que no superen dos años de haber recibido su primer título.

El objetivo del fondo es apoyar proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación con el desarrollo de nuevas empresas. El Fondo facilita el acceso a capital al poner a disposición de los beneficiarios los recursos necesarios en la puesta en marcha de las nuevas unidades productivas.

Podrán acceder a los recursos del Fondo Emprender, los ciudadanos colombianos, mayores de edad, que estén interesados en iniciar un proyecto empresarial en cualquier región del país y acrediten, al momento de la inscripción del plan de negocios, alguna de las condiciones estipuladas en el Artículo Primero del acuerdo 007 de Junio 2 de 2005. (Ver Anexo).

La presentación de un plan de negocio podrá realizarse de manera individual o asociativa. En el caso de las asociaciones estas tendrán que estar compuestas mayoritariamente por aprendices.

El plan de negocios contempla toda la información necesaria para evaluar un negocio y los lineamientos generales para ponerlo en marcha. En el proceso de realización de este documento se interpreta el entorno de la actividad empresarial y se evalúan los resultados que se obtendrán al accionar sobre ésta de una

²⁸ <www.fondoemprender.com> Mayo 30 de 2009. 2:35 p.m.

determinada manera. Se definen las variables involucradas en el proyecto y se decide la asignación óptima de recursos para ponerlos en marcha.

El Fondo Emprender otorgará recursos hasta por el ciento por ciento (100%) del valor del plan de negocio, siempre y cuando el monto de los recursos solicitados no supere los doscientos veinticuatro (224) salarios mínimos mensuales legales vigentes. (SMMLV).

14.3.1.2. Banco Agrario²⁹ Si se desea crear una microempresa en los sectores industrial, comercial o de servicios, EL Banco Agrario ofrece posibilidades de financiación hasta del 70% del valor del proyecto para:

- Capital de Trabajo: desde 2 SMLMV, hasta 15 SMLMV.
- Inversión: desde 2 SMLMV, hasta 25 SMLMV.

El microempresario debe cumplir las siguientes condiciones:

- Demostrar una experiencia mínima de 6 meses en la actividad a desarrollar o acreditar capacitación en aspectos técnicos o en gestión empresarial durante los dos últimos años.
- Realizar un aporte mínimo del 30% del valor total del proyecto, como capital semilla.
- Plazo Capital de Trabajo: hasta 24 meses, dependiendo del flujo de caja del proyecto, con periodo de gracia de hasta 6 meses.
- Inversión: hasta 36 meses, dependiendo del flujo de caja del proyecto, con periodo de gracia de hasta 12 meses.
- Condiciones especiales: Debe dirigirse a una de las Organizaciones no Gubernamentales (ONG) o Fundaciones que posean convenio con el Banco, que presentará su solicitud después de realizar una capacitación y asesoría en el manejo administrativo, estrategias de comercialización, desarrollo del negocio,

²⁹ <www.bancoagrario.com> Mayo 30 de 2009 2:50 p.m.

orientación para la solicitud del crédito y demás aspectos que facilitarán el acceso al crédito individual. La comisión de inicio y seguimiento es del 7.5% año anticipado sobre saldos durante la vigencia del crédito.

- Garantías: Tiene acceso al aval del Fondo Nacional de Garantías (FNG), para capital de trabajo e inversión hasta el 80% del crédito.

14.3.1.3. *Incoder*³⁰ El INCODER, desde la Subgerencia de Desarrollo Productivo Social, viene trabajando como política nacional en la gestión y ejecución de proyectos que generen ingresos para las familias desplazadas del sector rural.

En ese sentido, el Instituto enfocó acciones hacia una población objetivo de 1400 familias campesinas propietarias de 76 predios de reforma agraria adjudicados por el Estado, en 58 municipios de 21 departamentos del país

Con este propósito, la entidad estableció dos líneas de trabajo, la primera con el apoyo de la Fundación Colombia Mejor, para la puesta en marcha de una estrategia de masificación del crédito agropecuario, que incluye acciones de capacitación empresarial, asesoría en formulación de proyectos productivos, tramitación de créditos, seguimiento y control de inversiones.

Otra línea que está en marcha con la colaboración técnica de Corpoica, permite adelantar todas las acciones necesarias para la ejecución y seguimiento de los planes de inversión de los proyectos productivos en su fase de capital semilla, esta última como complementaria al crédito.

Igualmente de una meta de 79 predios, se revisaron, ajustaron, concertaron y aprobaron los planes de inversión de 73 de estos, para una inversión superior a

³⁰ <www.incoder.gov.co> Mayo 30 de 2009. 3:10 p.m.

los 2.000 millones de pesos hecha por el INCODER, que permitió definir mecanismos de compra y contratación a través del Convenio de Cooperación Técnica No. 116 de 2006 con Corpoica, para la provisión de insumos.

14.3.1.4. Cultura E³¹ El concurso Capital Semilla para Nuevas Microempresas, es un componente del Programa Cultura E de la Alcaldía de Medellín, que apoya la creación y fortalecimiento de empresas, promoviendo la generación de empresas y empleo en todas las zonas del municipio.

Objetivos del Concurso:

- Premiar las mejores ideas de empresas nuevas que tengan posibilidades de éxito y sostenibilidad, que ayuden a elevar los niveles de vida de los habitantes del sector donde estén ubicados.
- Promover la generación de ingresos y el autoempleo en la ciudad de Medellín, facilitando la conformación y desarrollo de unidades productivas.

7.4. Descripción de las microfinanzas

Para facilitar la comprensión del lector resulta importante detallar algunas definiciones técnicas que se emplean a lo largo del documento. Se revisarán postulados con diferentes enfoques dependiendo de la fuente o el autor.

Para empezar, el concepto de microfinanzas, está asociado con los servicios financieros que se prestan a personas de bajos ingresos ya sean naturales o jurídicas. Estas, suelen no contar con garantías reales que les faciliten el acceso a la banca tradicional. En este sentido, se podría afirmar que las microfinanzas constituyen en sí mismas el más claro exponente de responsabilidad social del sector financiero constituyendo de forma simultánea una alternativa sostenible y

³¹ <www.culturaemedellin.gov.co> Mayo 30 de 2009 3:39 p.m.

rentable para el negocio. Entonces, para este caso, el prefijo micro no se refiere al tamaño de las operaciones, sino a la actividad que se financia; por lo tanto, las microfinanzas se refieren a los servicios financieros concedidos a microempresas.

Dado lo anterior, las microfinanzas se caracterizan por los siguientes aspectos:

- Un enfoque de desarrollo económico dirigido a beneficiarios de bajos ingresos vinculados generalmente al sector informal de la economía.
- Los servicios ofrecidos a clientes en su mayoría independientes y de bajos ingresos incluyen:

Ahorro³²

Inversión³³

Crédito³⁴

Seguros³⁵

Otros provisionales

Entonces, las microfinanzas no son simplemente “operaciones bancarias”; deben concebirse como una herramienta de desarrollo integral y formalización para los segmentos involucrados. Sus más notorios beneficiarios son con frecuencia las microempresas, las mismas que presentan las características a saber:

- Son administradas por su propietario.
- Dependen del trabajo del grupo familiar.
- Cuentan con menos de diez empleados.

³² Abstención de un gasto o de un consumo actual para dedicar recursos a la inversión o posibilitar mayor consumo futuro. 2) Diferencia entre la renta obtenida y el gasto por consumo efectuado. (<www.ciencia.glosario.com>)

³³ Aplicación de recursos financieros a la creación, renovación, ampliación o mejora de la capacidad de la empresa (Terragó Sabate). 2) Todo desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos durables o instrumentos de producción, denominados bienes de equipo, y la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objeto social (Peumans).

³⁴ Entrega de un bien presente a cambio de la promesa de su restitución o pago futuro. En este sentido se puede decir que cuando se celebra un contrato, una de las partes, el prestamista o acreedor hace - en el presente - una prestación a la otra parte, y el prestatario o deudor, a cambio de ella, formula la promesa de efectuar una contraprestación diferida en el tiempo, en bienes o en servicios. (<www.infomipyme.com>)

³⁵ El Contrato de Seguro es el documento (póliza) por virtud del cual el asegurador se obliga frente al asegurado, mediante la percepción de una prima, a pagar una indemnización, dentro de los límites pactados, si se produce el evento previsto (siniestro) (<www.monografias.com>)

- Tienen acceso limitado al sector financiero formal y a los servicios de asistencia para las empresas.

También resulta importante establecer la distinción entre microfinanzas y microcrédito para evitar confusiones. Ambas definiciones hacen referencia a transacciones de pequeña cuantía, pero el microcrédito se relaciona exclusivamente con la concesión de préstamos. Por el contrario, las microfinanzas hacen referencia a un amplio horizonte de servicios financieros, entre los cuales se incluye el microcrédito, además del microahorro, la transferencia de remesas y el micro seguro, etc.

Así, de acuerdo con la definición propuesta por la Superintendencia Financiera y la normatividad colombiana se entiende por microcrédito

Así, de acuerdo con la definición propuesta por la Superintendencia Financiera y la normatividad colombiana³⁶ se entiende por microcrédito el conjunto de operaciones activas de crédito otorgadas a microempresas cuyo saldo de endeudamiento con la respectiva entidad no supere ciento veinticinco (125) salarios mínimos legales mensuales vigentes.

³⁶ Ley 590 del 2000 modificada con las 902 de 2004: Autoriza el cobro de la comisión mipyme a entidades que realicen asesoría técnica y visitas como parte del proceso de otorgamiento de crédito.

Decreto 2223 de 2006: Autoriza a los establecimientos de crédito a prestar servicios financieros a través de corresponsales no bancarios.

Decreto 3965 de 2006: Autoriza la prestación de servicios financieros de cooperativas de ahorro y crédito y cooperativas multiactivas e integrales con sección de ahorro y crédito a través de corresponsales no bancarios.

Decreto 4090 de Noviembre de 2006: Certificación de tasas de interés por modalidad de crédito.

Ley 1151 de 2007: Plan Nacional de desarrollo donde se incluye la intención del desarrollo de la cuenta de bajo monto.

Decreto 1119 de 2008: Reglamentación de las cuentas de bajo monto.

Circular Externa 010 de Abril de 2008: Modifica los límites de clasificación de la cartera de microcrédito.

14.4.1. Microfinanzas comerciales y solidarias³⁷:

Es importante establecer la diferencia entre los conceptos de Microfinanzas Comerciales y Microfinanzas solidarias, si bien en la mayoría de los casos se utiliza un solo concepto, lo cierto es que existen diferencias fundamentales desde el punto de vista de la racionalidad financiera que le dan las instituciones a estos mismos.

14.4.1.1. Microfinanzas comerciales: Las microfinanzas comerciales pueden definirse como las actividades o acciones financieras de menor cuantía, cuyo propósito es servir tanto a los sectores más pobres de la población como a las microempresas, y cuyas decisiones son tomadas con base en la economía de mercado, es decir de acuerdo con la oferta y la demanda.

Ahora bien, existe una contradicción entre la misión de las microfinanzas comerciales las cuales entre sus beneficios buscan eliminar la pobreza y el razonamiento empleado para la toma de decisiones de la banca tradicional que permitan la sostenibilidad del negocio. Esto se ve reflejado en los indicadores empleados para monitorear el negocio frente a la competencia como son; la sostenibilidad operativa y financiera, el retorno sobre los activos, y los rendimientos de la cartera.

Las entidades que ejercen las microfinanzas comerciales generalmente son instituciones apoyadas por organismos financieros internacionales, que combinan las metodologías crediticias de la solidaridad y la confianza en las comunidades, con la creación de instituciones financieramente sostenibles.

³⁷ Julia Evelin Martínez (Catedrática e investigadora del departamento de Economía de la UCA.) **Revista:** ECA (Número: 673-674) **Fecha de publicación:** 11 / 2004 (El Salvador) Fuente bibliográfica: ECA © 2004 UCA Editores, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas **Código documento:** 1314796

Las entidades que ejercen las microfinanzas comerciales suelen utilizar instrumentos de las microfinanzas solidarias tales como la formación de grupos, reuniones periódicas, pago de cuotas, disposición de fondos de cooperación para la ayuda, la garantía solidaria, etc. tal como será visto más adelante en el caso del Banco Grameen de la India. Sin embargo, a diferencia de las microfinanzas solidarias, esta industria impone a las comunidades y grupos de beneficiarios estas metodologías como garantía del reembolso de los créditos y no como una forma para potenciar la solidaridad y el desarrollo entre los usuarios.

Al igual que la banca tradicional la metodología crediticia de las entidades que ejercen las microfinanzas comerciales está en función de la capacidad económica de los deudores. Es por esto que existe una necesidad de utilizar metodologías grupales para disminuir el riesgo crediticio y no como una forma para desarrollar la solidaridad del grupo.

14.4.1.2. Microfinanzas solidarias: Las microfinanzas solidarias presentan otra forma de racionalidad financiera (en comparación con las comerciales) dado que sus indicadores buscan potenciar la solidaridad de los grupos de autoayuda así como la definición de metodologías crediticias especialmente diseñadas para las personas de bajos ingresos.

Las microfinanzas solidarias pueden entenderse como actividades financieras de pequeños montos, dirigidos a las personas y empresas de bajos recursos en las cuales, a diferencia de las microfinanzas comerciales no hay diferencia entre prestarios y usuarios de los servicios, y las decisiones se toman de acuerdo a las necesidades del cliente. Estas, incluyen varios servicios financieros, como el microcrédito, cuentas de ahorro, seguros, tarjetas de crédito etc. Las características de las microfinanzas solidarias son tal como resulta deducible de solidaridad y la autogestión.

“La solidaridad, se refiere, al hecho de estar y hacer cosas juntas, en beneficio común y compartido” (Razeto, 1997). Lo anterior sugiere una nueva racionalidad financiera diferente a la empleada en las microfinanzas comerciales en donde queda manifiesto que el crédito es para aquel quien lo necesita, en las condiciones en las que se le requiera y representa una herramienta importantísima para su desarrollo. La autogestión hace referencia a una organización, estructura y administración, diseñada por los propios interesados.

Los servicios financieros prestados a través de entidades que ejecutan las microfinanzas solidarias, son definitivos para el desarrollo de las personas. Las asociaciones en estos casos no obedecen a la responsabilidad de pago, sino a los intereses comunes por mejorar en el mediano plazo las condiciones de todos los integrantes de los grupos de proyectos, además de la expectativa de apoyar mediante la creación de empresas sostenibles, la construcción de una sociedad más incluyente que les permita la independencia económica.

14.5. Descripción del microcrédito

A pesar de la nobleza que encierra el concepto de proporcionar empréstitos a las personas económica y socialmente vulnerables, las iniciativas vigentes pareciesen no mantener la promesa de ayuda en términos de intereses.

En el caso particular colombiano las tasas de interés que acompañan al microcrédito constituyen para los usuarios costos insostenibles en la mayoría de los casos.

“Para el caso de Colombia, el Cuadro 1 muestra que la Ley autoriza sumar a la tasa de interés del microcrédito un costo por comisiones y honorarios; adicionalmente, se debe cargar el costo de la garantía automática y los respectivos pagos del IVA de cada componente del costo. A Octubre de 2005, las

tasas de interés efectivas anuales de los créditos de consumo y de tarjeta de crédito de los bancos fueron en promedio del 22,8% y el 26,6%, respectivamente; se observa que aun cuando la tasa de interés del microcrédito es similar a la de estos otros créditos, la diferencia surge por los elementos que se suman a la tasa de interés. Por lo tanto, se comprueba que el costo es muy elevado en comparación con las tasas aplicadas a otros tipos de cartera y, más aun, si se compara con la inflación anual del 4,9% que registró el país al cierre del 2005.”³⁸

GRÁFICO 8. Costo efectivo anual de un microcrédito en Colombia con plazo de un año, a octubre de 2005

CONCEPTO	COSTO		OBSERVACIONES
	Nominal	Efectivo	
1. Tasa de interés del crédito	22,15%	24,00%	Promedio simple de las tasas de microcréditos en bancos en Octubre de 2005
Honorarios y comisiones	7,50%	9,53%	Año anticipado sobre valor del crédito
IVA de los honorarios y comisiones	1,20%		
2. Costo total honorarios y comisiones	8,70%		
Costo Fondo Nacional de Garantías	1,69%	2,00%	Año anticipado sobre valor del crédito
IVA sobre costo FNG	0,27%		
3. Costo total FNG	1,96%		
Costo total del microcrédito (1+2+3)	32,81%	35,53%	

FUENTE: Superfinanciera, Ley 590 de 2000, Resolución 01 de 2001 del Consejo Superior de la Microempresa; Cálculos Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Resulta entonces contradictorio que una iniciativa que surge de la idea de beneficiar a las clases desfavorecidas, se torne en una trampa de pobreza en la medida en la que los altos costos conllevan al endeudamiento recurrente para el pago de los préstamos, por lo que los prestatarios que acuden al microcrédito con fines diferentes al aumentar su productividad e ingreso (emprendimiento) quedan

³⁸ <<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/Documentos/EstudiosEconomicos/documentos/EscostosoMicrocreditoenColombia.pdf>> Junio 18 de 2008. 3:00 am

atrapados en un mecanismo de financiación insostenible en el mediano y largo plazo.

El ex secretario de las Naciones Unidas Kofi Annan manifiesta que “El Microcrédito es una herramienta crítica para combatir la pobreza y una inversión sabia en el capital humano. Ya que las naciones del mundo se han comprometido a reducir a la mitad el número de personas que viven con menos de \$1 dólar diario para el año 2015, debemos ver con aún más seriedad el papel fundamental que las Microfinanzas sustentables pueden jugar y están jugando en el logro de esta Meta de Desarrollo del Milenio.”

14.5.1. Microcrédito según diversas fuentes

14.5.1.1. Microcrédito según artículo 2º del decreto 919 de 2008³⁹: La definición de microcrédito contemplada en el Artículo 2º del Decreto 919 de 2008 sería aplicada a partir de su publicación, es decir, 32 de marzo de 2008. Sin embargo, este Organismo solo a partir del 1º de Octubre de 2008 lo tomaría en cuenta para efectos de expedir la certificación de intereses para esta clase de créditos señalándose además que el cobro de honorarios y comisiones procede para los prestamos cuyo monto máximo por operación sea de 25 salarios mínimos legales vigentes y no por el saldo de endeudamiento del deudor.

14.5.1.2. Microcrédito según el banco mundial de la mujer⁴⁰: Disposición de pequeños créditos (hasta 25 SMMLV) a personas con microempresas principalmente de las clases menos favorecidas que tienen dificultades para acceder a la banca comercial, por carecer de garantías para respaldarlo.

³⁹ Concepto 2008020150-001 del 14 de Mayo de 2008.

⁴⁰ Banco Mundial de la Mujer

14.5.1.3. Microcrédito según Grameen Bank: El Grameen Bank es una iniciativa creada en Jobra, pequeña aldea de Bangladesh en 1976. Es un banco social que proporciona microcréditos con las siguientes características: grupos de cinco individuos reciben dinero en préstamo, con muy pocos requisitos, pero el grupo entero pierde la posibilidad de nuevos créditos si uno de ellos no logra cubrir su deuda. Lo anterior se traduce en un incentivo para que el grupo en su totalidad opere de forma responsable, por lo que la gestión del Banco resulta económicamente viable.

La gran mayoría de los clientes son mujeres (96%), situación inversa a la de los grandes bancos comerciales del país. El historial de pagos del banco es sorprendente también, pues el 98,5% de los créditos son devueltos (datos de agosto de 2006).

El total del dinero distribuido en créditos es de 290000 millones de takas unos 4560 millones de euros.

Otra de las características peculiares del banco es que es propiedad de los receptores de préstamos, que poseen el 94% de la compañía (el 6% restante es propiedad del gobierno de Bangladesh).

Ahora bien, luego de presentar las definiciones tanto de Microcrédito como de Microfinanzas desde diferentes perspectivas se establecerán a continuación sus diferencias funcionales y conceptuales de acuerdo con los planteamientos de Khandakar Qudrat-I Elahi, y Lutfor M. Rahman⁴¹ :

“El uso indistinto de los términos microcrédito y microfinanzas provoca serias confusiones y malentendidos en los discursos académico y político. Los

⁴¹ Microcréditos y microfinanzas: diferencias funcionales y conceptuales.
<www.developmentonpractice.org>

programas de microcrédito brindan principalmente un tipo de servicios, a saber, la distribución y cobranza de préstamos, mientras que los programas de microfinanzas ofrecen varios servicios financieros y organizacionales, incluyendo el crédito, ahorros, seguros y el desarrollo comunitario.

El microcrédito es en esencia un enfoque no lucrativo para el desarrollo y depende del apoyo externo, mientras que los programas de microfinanzas buscan al menos suficientes ganancias para ser auto-financiables. Por tanto los dos programas ameritan tratamientos diferentes.”

Dicho lo anterior, las microfinanzas tienen un mayor alcance que el microcrédito, ya que como se ha establecido en repetidas oportunidades las microfinanzas ofrecen diferentes servicios financieros.

A pesar del desarrollo de las microfinanzas por entidades especializadas y en los últimos años por el sistema financiero, su cobertura no cubre a un importante sector de la población:

GRÁFICO 9: Indicadores de bancarización nacional a marzo de 2008/07 (# personas)

Producto	Cédulas		Tarjetas de Identidad		Porcentaje Población mayor de edad	
	Mar-07	Mar-08	Mar-07	Mar-08	Mar-07 ^{2/}	Mar-08 ^{3/}
Cuenta de Ahorro	13,738,532	15,066,331	330,298	703,790	49,61	53,35
Cuenta Corriente	1,429,230	1,500,063			5,16	5,31
Cartera Total ^{1/}	3,778,066	4,797,325			13,64	16,99
Cartera Comercial	330,436	381,446			1,19	1,35
Cartera Consumo	2,829,980	3,861,758			10,22	13,67
Cartera Vivienda	540,193	504,016			1,95	1,78
Microcrédito	556,110	629,907			2,01	2,23
Tarjeta de Crédito	3,438,374	3,684,408			12,42	13,05
Al menos un producto financiero	14,392,947	15,680,326	330,298	703,790	51,98	55,52

Fuente: Asobancaria; 1/ No incluye tarjetas de crédito; 2/ Porcentaje de la población mayor de 18 años a Diciembre de 2006; 3/ Porcentaje de la población mayor de 18 años a Diciembre de 2007

Adicionalmente, en muchas ocasiones la banca tradicional no presta a clientes de bajos ingresos o vinculados a la economía informal, por lo cual la más accesible alternativa para solucionar sus necesidades de consumo e inversión suele ser la demanda de otras fuentes de financiamiento, que eventualmente podría considerarse como formas alternativas de microcrédito tales como prestamistas o Loan Shark y Prenderías:

Loan Shark (Gota a Gota)⁴²

Denominados "tiburones de préstamos" o prestamistas oportunistas que generalmente cobran intereses de usura⁴³. Este esquema funciona porque la gran mayoría de los préstamos son a muy corto plazo y es el único recurso de financiamiento disponible que se adapta a los requerimientos de flujo de caja de los prestatarios, y finalmente por la facilidad de acceso.

Prenderías

Establecimientos cuyo propósito consiste en prestar dinero a personas con un interés superior al de la banca tradicional y cuyos prestamistas deben dejar una garantía real, que generalmente consiste en posesiones personales como electrodomésticos o joyas.

⁴² Diccionario de Administración y Finanzas; Edición original de Jerry M. Rosenberg/(c) 2002 EDITORIAL OCEANO; Código documento: 566398

Prestamista usurero: Prestamista no autorizado que percibe intereses desproporcionados a cambio de conceder una suma al contado; utiliza para el cobro amenazas físicas contra el deudor.

⁴³ Diccionario de Administración y Finanzas; Edición original de Jerry M. Rosenberg/(c) 2002 EDITORIAL OCEANO, Código documento: 564795

Usura o Interés Legal: Tipo máximo de interés permitido por las leyes. Este tipo de interés se utiliza en los contratos en los que no se ha fijado ningún tipo de interés.

Página de Internet: www.definicionlegal.com

Usura: Interés del dinero prestado que excede del establecido por la ley o el normal. Es castigado con las penas que señala el Código el que habitualmente se dedica a préstamos usuarios, así como el que encubre, con otra forma contractual cualquiera la realidad de un préstamo usuario aunque no exista habitualidad.

14.5.2. *Pros y contras del crédito extra bancario*

Las razones que han permitido que en la economía existan estas estructuras de tasas de interés tan diversas y que a pesar de su altísimo costo la gente recurra a fuentes de financiación extra bancarias pueden resumirse en los siguientes puntos:

14.5.2.1. *Razones que favorecen tomar un crédito extra bancario:*

1. Mínima exigencia de requisitos documentales o garantías.
2. Agilidad en los tiempos de respuesta.
3. Esquema de pagos adaptado a las necesidades de flujo de caja de los deudores.
4. Facilidad de acceso a los prestamistas.
5. Falta de cultura financiera de los deudores frente a los costos reales del crédito o las posibilidades de acceso al sistema financiero.

14.5.2.2. *Razones que dificultan acceder a un crédito en el sistema financiero:*

1. Exigencias documentales, de garantías y de comprobación de fuentes de recursos.
2. Esquemas rígidos de amortización que en muchas ocasiones no se adaptan a las necesidades de flujo de caja de los deudores.
3. Esquemas tradicionales de análisis de riesgo que convierten en inviables a la gran mayoría de estos deudores.
4. Dificultad de acceso de los deudores que normalmente se manifiesta en la baja cobertura para ciertos sectores de la población.

15. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

El objetivo principal de la investigación de mercado es obtener datos relevantes con respecto a los vendedores informales situados en el Municipio Cundinamarqués de Chía, que permitan concluir de acuerdo con las experiencias y percepciones particulares de microempresarios potenciales, las posibilidades y limitaciones de la implementación de Capitales Semilla en la población objetivo. La investigación incluye herramientas como observación directa, estadísticas, encuestas y entrevistas a expertos. Los resultados se presentan a continuación.

15.1. Análisis del sector Chía- Cundinamarca



Chía es un municipio al norte de la capital colombiana, caracterizado por ser epicentro de una notable afluencia de turistas, presentar una incontestable

diferencia social y además de ello por albergar en sus calles un gran número de vendedores ambulantes sin formalización alguna. (No existen registros disponibles de la cifra exacta de personas que ejercen actividades comerciales sin acogerse a las regulaciones legales). Cuenta en su haber con 97444 habitantes, de los cuales Chía el 52% corresponde a mujeres y el 48% restante a hombres.

De acuerdo con los resultados presentados por el DANE, producto del más reciente Censo (2005) efectuado durante el periodo de gobierno del Alcalde Fernando Sánchez Gutiérrez, el municipio cuenta con diferentes establecimientos que se dividen según su actividad económica de la siguiente manera:

- Industria: 15,6%
- Comercio: 46,2%
- Servicios: 37,2%
- Otros: 1%

Resulta entonces más que evidente el absoluto liderazgo de la actividad comercial entre las empresas del municipio. Como dato de estudio paralelo puede citarse que el 6,2% de los hogares cuentan con actividad económica en sus viviendas.

Ahora bien, los resultados en términos de alfabetización de la población pareciesen alentadores en la medida en la que el 96,1% de la población mayor de 5 años sabe leer y escribir; el 67,2% de los niños entre 3 y 5 años de edad asiste a un establecimiento educativo, el 96,6% para el caso de aquellos entre los 6 y 10 años, y finalmente el 90,2% para edades entre 11 y 17 años.

Aproximadamente el 705 de los hogares de Chía está conformado por 4 personas o menos.

Cabe anotar que la escogencia del Municipio obedece a la colaboración de un contacto residente, quien facilito a las investigadoras el acercamiento a la

población objetivo afianzando el vínculo de confianza que se requiere para que quienes la conformar accedan a compartir información con respecto a su actividad de sostenimiento. De otra forma hubiese sido una labor mucho más difícil en la medida en la que los vendedores ambulantes suelen manifestar sus prevenciones y recelo a compartir datos referentes a sus negocios, hogares y concepciones económicas. Se ha conseguido así, información de primera mano.

15.2. Elaboración de encuesta

15.2.1. *Diseño de encuesta*

Con el propósito de lograr información 99% confiable con referencia a las condiciones de emprendimientos de los vendedores ambulantes en la localidad de Chía-Cundinamarca, se realizará de forma personal un trabajo de campo que incluye tanto encuestas materializadas a continuación, como entrevistas informales, que facilitaran la tarea de identificar las percepciones de la población objetivo con referencia a percepción acerca de los sistemas financieros tradicionales y no tradicionales en Colombia. Se espera así, hacer tangible para el lector las realidades en las que el Capital Semilla podría representar una alternativa de solución a la problemática social del contexto.

15.2.2. Encuesta aplicada

ENCUESTA AL EMPRENDEDOR

La encuesta a continuación hace parte de la Investigación propuesta para la realización del Trabajo de Grado, estipulado dentro del plan de estudios de la Carrera de Administración de Empresas de la Pontificia Universidad Javeriana como requisito para obtener el título universitario. El propósito de la investigación es caracterizar a los microempresarios de la población de Chía en Cundinamarca a través del testimonio de los mismos; para así, proponer mecanismos de ayuda, en términos de Capital Semilla, que les permitan tanto hacer crecer y estabilizar su negocio, como salir de la informalidad, en la medida de lo posible.

Nombre:

Tipo de negocio:

Teléfono de contacto:

Dirección domicilio:

Dirección comercial:

E-mail:

1. Edad:

a. 15-25 b. 26-36 c. 37-49 d. Mayor de 50

2. Sexo:

a. Femenino b. Masculino

3. ¿Cómo surgió la idea de crear su negocio?

a. Propia b. Por un amigo c. Por un familiar d. Otro (especificar)

4. ¿Con quién vive usted?

a. Solo b. Con mis hijos c. Con esposo/a d. Con esposo/a e hijos e. Otro

(especificar) _____

5. ¿Su ingreso es el único de su familia?

a. Si b. No

Si contesto No en la pregunta anterior, especifique los otros ingresos de su familia: _____

6. ¿Cuántas personas dependen económicamente de usted?

a. Ninguna b. 1-2 c. 3- 5 d. Más de 5

7. ¿Qué le hace falta para mejorar su negocio?

- a. Dinero b. Ganas c. Salud d. Tiempo e. Otro

8. ¿Qué hace si su negocio se acaba?

- a. Vuelvo y lo monto b. Monta otro negocio diferente c. Otro (especifique)

9. ¿Cuánto vende semanal?

- a. \$50.000 - \$200.000 b. \$210.000 - \$360.000 c. \$370.000 – \$520.000
 d. Más de \$530.000

10. ¿Cómo adquirió sus primeros recursos?

- a. Ahorros b. Préstamos Bancarios c. Préstamos de Amigos d. Todas las anteriores e. Otro

11. ¿Siempre ha sido independiente?

- a. Si b. No

Si en la pregunta anterior respondió No, especifique en que trabajó antes.

12. ¿Hace cuanto tiene este negocio?

- a. Menos de 1 año b. De 1 a 3 años c. De 4 a 7 años d. Mas de 8 años

13. ¿A qué riesgos se ve sometido con su negocio?

- a. Sol b. Polución c. Robo d. Accidentes automovilísticos e. Policía f. Otro (especifique) _____

14. ¿Cuál es su grado de escolaridad?

- a. Ninguno b. Primaria c. Bachillerato d. Universitario

15. Cuáles de las siguientes palabras relaciona usted con el concepto de capital:

	AHORRO		INNECESARIO		PRESTAMO
	IMPOSIBLE		NEGOCIO		DESARROLLO
	OPORTUNIDAD		CONSERVACION		DIFICULTAD
	ESCENCIAL		CASA		LOGRO
	CARRO		NECESARIO		BUENO
	SOSTENIBILIDAD		EMPRENDIEMIENTO		MALO

16. Cuáles de las siguientes palabras relaciona usted con el concepto de crédito:

	OPORTUNIDAD		NEGOCIO		EXCLUYENTE
	BANCOS		PERDIDA		CRECIMIENTO
	DESARROLLO		TASAS DE INTERES		CASA
	ROBO		GANANCIA		MENTIRA
	PRESTAMO		USURA		BUENO
	MEJORAMIENTO		CARRO		MALO

17. ¿Alguna vez ha pedido un crédito?

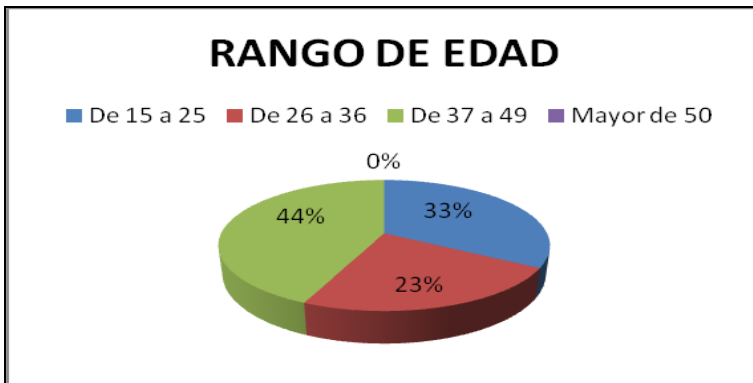
- a. Si b. No

MUCHAS GRACIAS!!

15.3. Análisis de la información obtenida

A continuación se mostraran de manera detallada los resultados obtenidos y los respectivos análisis realizados producto de las respuestas para cada una de las preguntas postuladas en la encuesta.

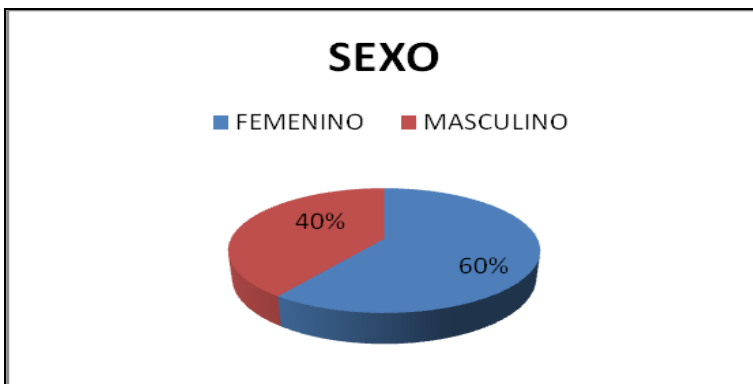
1. Edad:



Elaborado por las autoras

La mayoría de los vendedores ambulantes encuestados tienen entre 37 y 49 años, seguidos el rango entre 15 y 25 años. No se encontró ningún vendedor mayor de 50 años.

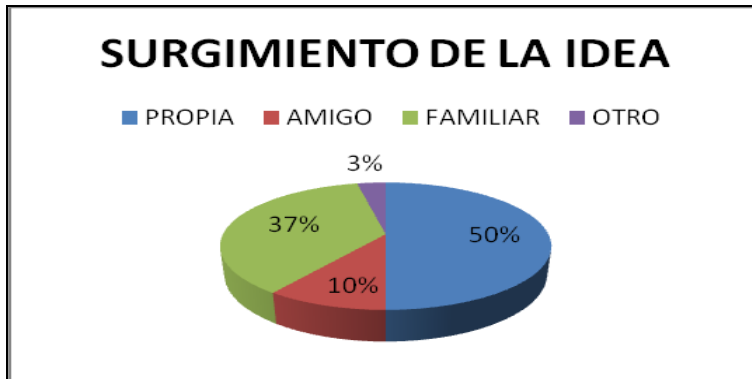
2. Sexo:



Elaborado por las autoras

El 60% de los vendedores ambulantes en Chía son mujeres, la mayoría vive con sus esposos, sin embargo, hay otras tantas que son madres cabeza de familia. Los hombres conforman el 40% de los vendedores ambulantes entrevistados, la mayoría de ellos son el único sustento de su familia.

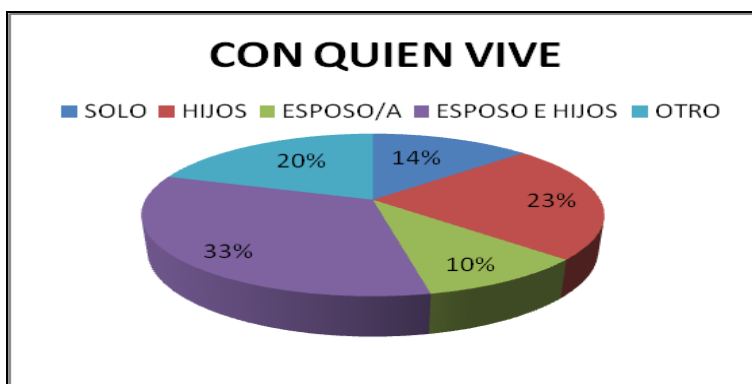
3. ¿Cómo surgió la idea de crear su negocio?



Elaborado por las autoras

El 50 % de los entrevistados concordó con que la idea de crear el negocio fue propia, seguido por el 37% que planteó que la idea se la dio un familiar o en algunos casos el negocio fue heredado de padres o abuelos, el 10% dice que la idea surgió gracias a un amigo y finalmente el 3% dijo que surgió por otra causa.

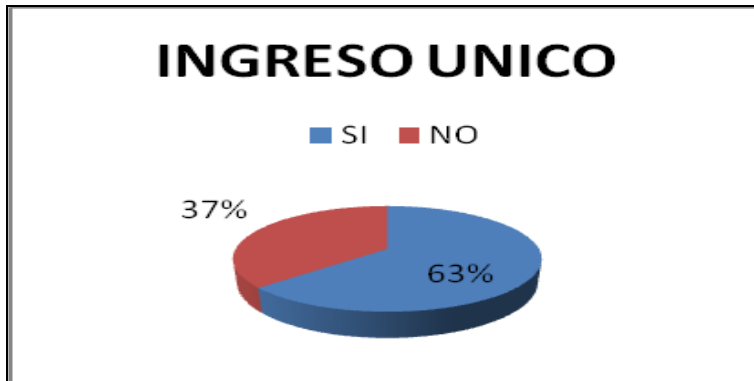
4. ¿Con quién vive usted?



Elaborado por las autoras

La mayoría de los vendedores (33%) vive con su esposo/a e hijos en una relación aparentemente estable, los siguen el 23% que son madres/padres cabezas de familia, el 20% vive con otros, como por ejemplo, abuelos, tios, hermanos, cuñados etc, el 14% vive solo y el 10% vive unicamente con su esposo/a.

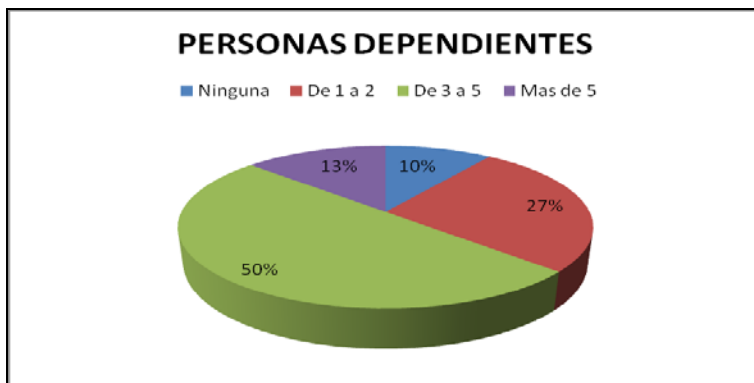
5. ¿Su ingreso es el único de su familia?



Elaborado por las autoras

El 63% sustenta a sus familias en un 100%, es decir no existe ninguna otra clase de ingreso, el 37% tiene otro ingreso.

6. ¿Cuántas personas dependen económicamente de usted?

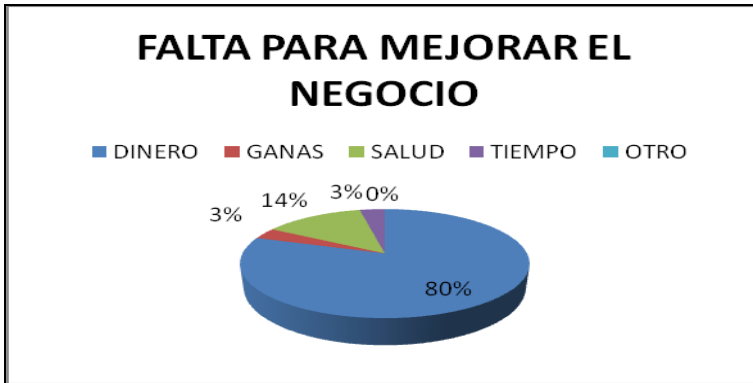


Elaborado por las autoras

El 50% tiene de 3 a 5 personas que dependen de económicamente de ellos, seguidos por el 27% los cuales tienen de 1 a 2 personas a su dependencia, el

13% tiene mas de 5 personas que dependen de ellos y el 10% dice no tener ninguna persona que dependa de ellos.

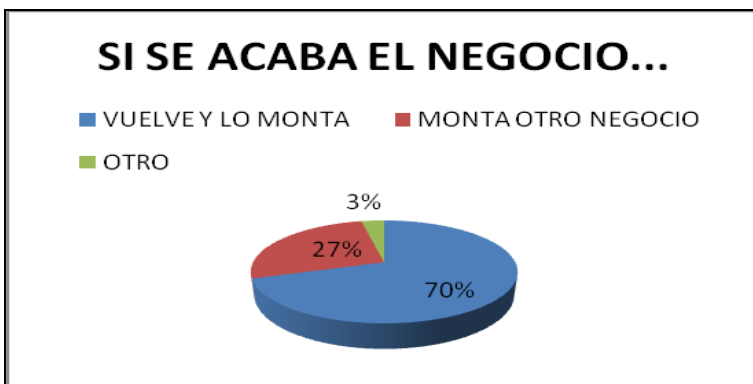
7. ¿Qué le hace falta para mejorar su negocio?



Elaborado por las autoras

El 80% de los encuestados concuerda con que les hace falta dinero para mejorar su negocio, seguidos por el 14% a los cuales les hace falta salud y el 6% que se divide de manera igual entre los que les falta tiempo o ganas.

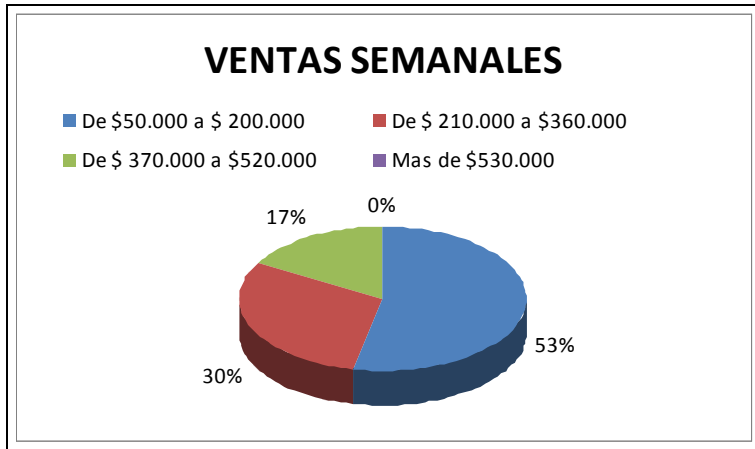
8. ¿Qué hace si su negocio se acaba?



Elaborado por las autoras

El 70% de los vendedores volverían a montar el mismo negocio pues argumentan que es lo que saben hacer, el 27% montaría otro negocio diferente al actual y el 3% tomaría otra opción.

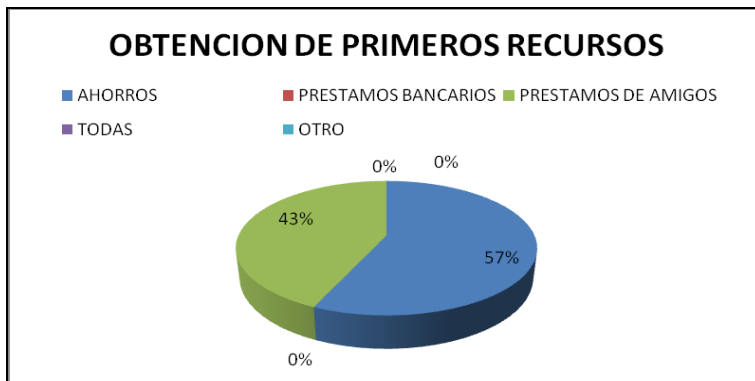
9. ¿Cuánto vende semanal?



Elaborado por las autoras

La mayoría de los vendedores (53%) venden entre \$50.000 y \$200.000 semanales, seguidos por el 30% que vende entre \$210.000 y \$360.000, finalmente se encuentra un 17% que vende entre \$370.000 y \$520.000, ninguno de los encuestados vende más de \$530.000.

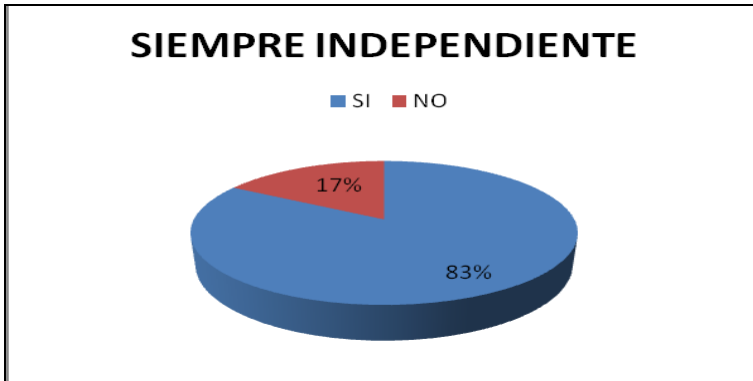
10. ¿Cómo adquirió sus primeros recursos?



Elaborado por las autoras

Los encuestados solo obtuvieron dos formas de obtención de recursos para iniciar sus negocios, el 57% obtuvo sus recursos de ahorros, el otro 43% lo obtuvo de préstamos de amigos y argumentan que estos son los que a mayor tasa prestan pero que no les queda otra opción.

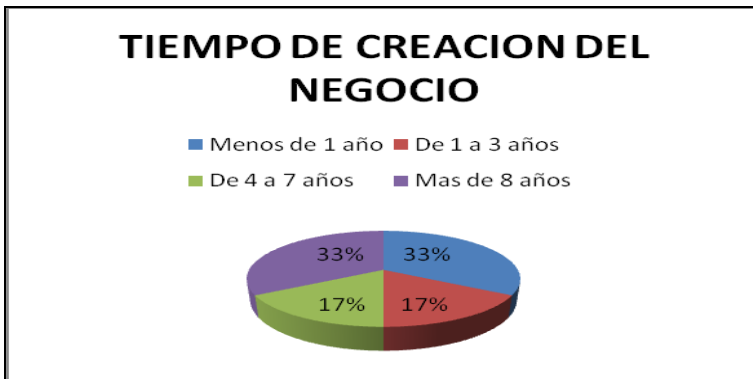
11. ¿Siempre ha sido independiente?



Elaborado por las autoras

La mayoría de los vendedores siempre ha trabajado de manera independiente, si embargo, hay un 17% que ha tenido otra clase de trabajo antes.

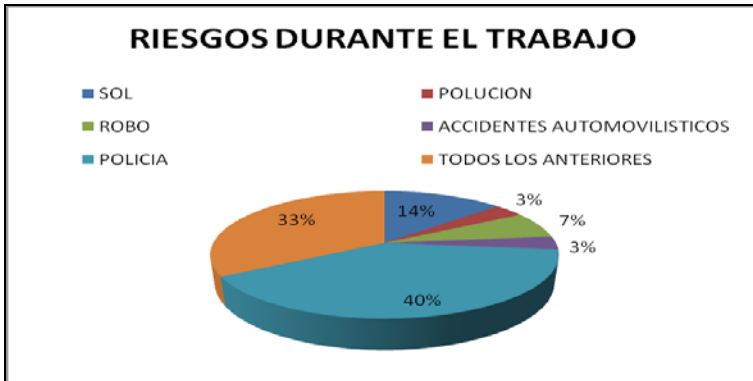
12. ¿Hace cuanto tiene este negocio?



Elaborado por las autoras

Esta pregunta presenta resultados bastante equitativos, el 66% esta distribuído de igual forma entre menos de un año y mas de 8 años, por otro lado el 34% esta a su vez distribuído de manera equitativa entre de 1 a 3 años y de 4 a 7 años.

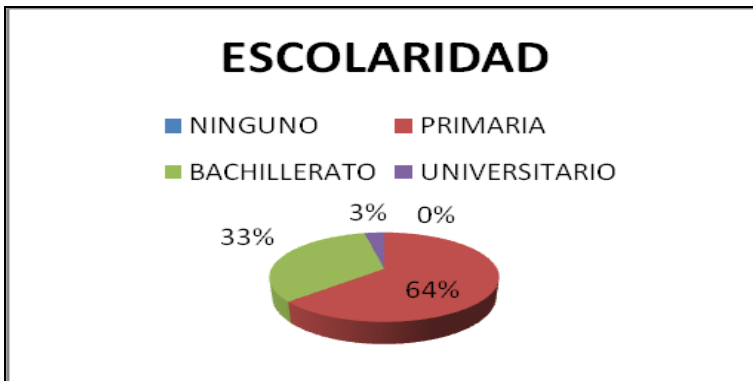
13. ¿A qué riesgos se ve sometido con su negocio?



Elaborado por las autoras

La mayoría de los encuestados concuerda con que el mayor riesgo al que se ven expuestos es la policía, el 33% dice estar expuesto a todos los riesgos mencionados, el 14% dice que su mayor riesgo durante el trabajo es el sol, el 7% el robo, y un 6% se distribuye equitativamente entre la contaminación y los accidentes automovilísticos.

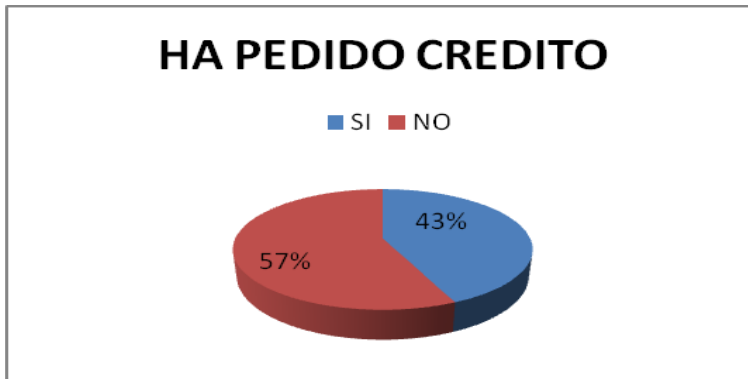
14. ¿Cuál es su grado de escolaridad?



Elaborado por las autoras

El 64% de la población encuestada asistió hasta la primaria, el 33% hasta el bachillerato y tan solo el 3% restante tiene estudios universitarios. Todos los encuestados saben leer y escribir.

19. ¿Alguna vez ha pedido un crédito?



Elaborado por las autoras

De las 30 personas encuestadas el 57% nunca ha pedido un crédito y a el 43% que lo ha hecho se le ha negado.

15.3.1. Perfil de los encuestados

Mediante la realización de las encuestas se puso en evidencia la existencia de dos tipos de vendedores: rebuscadores y emprendedores. Con el objetivo de establecer las diferencias y similitudes es necesario definir de manera conjunta los perfiles psicológico, social y económico que a su vez se hallan estrechamente relacionados entre sí. Para tal efecto se ha contado con la valiosa colaboración de Blanca Lucía Rodríguez, psicóloga egresada de la Pontificia Universidad Javeriana, quien cuenta con amplia experiencia en el trabajo con población vulnerable y contribuyó con el análisis de los resultados arrojados por la aplicación de las encuestas.

15.3.1.1. Diferencias entre el “rebuscador” y el “emprendedor”

VENDEDORES	
REBUSCADOR	EMPRENDEDOR
* VIVE EL DIA A DIA	* VIVEN EL PRESENTE PENSANDO EN EL FUTURO
* POSEEN HABILIDAD PARA MANEJAR EL ESTRES	* TIENEN MAS ESTRÉS PORQUE MANEJAN MAS RIESGOS
* CONFORMISTAS	* INCONFORMES
* NO LES INTERESA HACER CRECER EL NEGOCIO	* QUIEREN LLEGAR A SER GRANDES EMPRESARIOS
* ACTITUD PASIVA A LA HORA DE GESTIONAR	* GRAN CAPACIDAD DE GESTION
* REACIOS AL CAMBIO	* GENERAN PROPUESTAS DE CAMBIO
* SOBREVIVENCIA	* RESILENCIA
* ASOCIAN EL CREDITO CON "MALO" Y "ENDEUDAMIENTO"	* ASOCIAN EL CREDITO CON "BUENO" Y "EXCLUYENTE"
* ASOCIAN EL CAPITAL CON "AHORRO" Y "OPRTUNIDAD"	* ASOCIAN EL CAPITAL CON "DESARROLLO" Y "NEGOCIO"
* NUNCA HAN PEDIDO UN CREDITO Y NO LES INTERESA	* HAN PEDIDO CREDITO Y SE LES HA NEGADO
* FAMILIAS CON NORMAS IMPOSITIVAS O PERMISIVAS	* FAMILIA CON NORMAS CLARAS PERO A LA VEZ FLEXIBLES
* SE JUZGA A LAS PERSONAS, NO SE ACEPTAN ERRORES	* SE MANEJA LA AUTOCRITICA, ACEPTACION DE ERRORES Y VIRTUDES

15.3.1.2. Similitudes entre el “rebuscador” y el “emprendedor”: A pesar de sus múltiples diferencias ambos vendedores tienden a repetir la historia de sus familias en lo que a áreas motoras y emocionales se refiere, esto se debe a que estas conductas tienden a ser cíclicas, es decir, quien creció viendo a sus padres responder con agresión en una situación de rabia tiende por naturaleza a ser agresivo, al igual que quien creció viendo a sus padres responder con comprensión ante la misma situación tiende a ser una persona comprensiva.

De otra parte debe enfatizarse que los vendedores ambulantes son personas desconfiadas que no difícilmente creen en las ayudas del Estado, les cuesta trabajo dar información y piensan que los créditos no están hechos para ellos, esto se debe a que están marcados por situaciones pasadas tanto propias como de personas cercanas las cuales han sido víctimas de fraudes, robos etc.

Por otro lado, tienen gran habilidad cognoscitiva empírica tanto para saber distinguir con precisión la ubicación más adecuada para llevar a cabo su labor, como para distribuir equitativamente y de manera organizada su dinero durante el mes y así suplir sus necesidades básicas; esto se debe a que tienen bastante

desarrollada su capacidad de análisis, secuencia, deducción y síntesis para situaciones comerciales y de subsistencia, lo cual les facilita la tarea de escoger acertadamente los mejores lugares para establecer sus ventas sin necesidad de haber estudiado el sector o de hacer un análisis de mercado.

16. ANALISIS OA PARA FORMALIZAR UNA EMPRESA

Tomando en cuenta la asignación principal del Capital Semilla es indiscutiblemente la debida constitución de una micro, pequeña o mediana empresa, resulta pertinente analizar cuales son de acuerdo con la normatividad vigente en le país las más considerables amenas y oportunidades para la creación de un negocio amparado por la ley:

9.1 Amenazas

La amenaza más notoria para formalizar una empresa es el papeleo exigido por la ley; a continuación se describirán los pasos para registrar una empresa: (www.andi.com.co)

1. ***Establecer qué tipo de sociedad se quiere, los tipos de sociedad que existen en Colombia son:***

- Sociedad colectiva: cualquier sociedad mercantil puede llegar a formar parte de una sociedad colectiva. Todos los socios deberán responder solidaria e ilimitadamente por las operaciones sociales de la empresa. La razón social se debe formar con el nombre completo o el sólo apellido de alguno o algunos de los socios, no se puede incluir el nombre de un extraño en esta misma.
- Sociedad en comandita: Se forma entre uno o más socios que se comprometen solidaria e ilimitadamente con la responsabilidad de las operaciones sociales y otro o varios socios que limitan la responsabilidad de sus aportes. Los primeros socios se llaman gestores o colectivos y los segundos comanditarios. La

razón social se formará con el nombre completo o el sólo apellido de uno o más socios colectivos y se le agregara la expresión “& Cía.”, seguida por la indicación “S. N C.” O “SCA”. La administración estará a cargo de los socios colectivos.

- Sociedad de responsabilidad limitada: Sociedad donde los socios responden por el monto de sus aportes. El máximo número de socios es 25. La razón social girará bajo una denominación o razón social, seguida por “Ltda.” En la junta de socios la cantidad de votos dependerá de los aportes que cada uno tiene.
- Sociedad anónima: Se forma cuando se reúnen diferentes fondos sociales por parte de accionistas que se responsabilizan por el monto de sus respectivos aportes. Es administrada por gestores temporales y revocables y su nombre estará seguido por “S.A”. Se requieren mínimo cinco socios para su formación.

2. *Trámites para constituir la empresa*

- Acta de Constitución (socios)
- Personas jurídicas
- Revisar en la Cámara de Comercio que el nombre o razón social asignada a la empresa, no lo posea otra compañía (Personas naturales y jurídicas).
- Elaborar la minuta del Acta de Constitución, registrarla en la Notaria con los siguientes datos básicos: nombre o razón social, objeto social de la empresa, clase de sociedad y socios, nacionalidad, duración, domicilio, aporte de capital, representante legal y sus facultades, distribución de las utilidades, causales de disolución, etc. (Personas Jurídicas).
- Retirar la escritura pública de la notaria, autenticada. (Personas Jurídicas).
- Matricular la sociedad en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, con la segunda copia de la escritura pública de constitución de la sociedad (Personas Jurídicas). Diligenciar los formularios de matrícula mercantil para establecimientos de Comercio, (Personas Naturales y jurídicas); y/o sucursales y agencias nacionales según el caso.

- Registrar en la cámara de comercio los siguientes libros de contabilidad: Diario, Mayor y Balances, Actas (sociedades).
- Reclamar el certificado de existencia y representación legal (Personas Jurídicas) o la matrícula mercantil (Personas naturales).
- Anualmente realizar la renovación de la matrícula mercantil y de establecimientos de comercio.
- Obtener el Registro de Industria y Comercio en la Tesorería Distrital, previo diligenciamiento del formulario.
- Solicitar la licencia de funcionamiento en la alcaldía zonal correspondiente presentando los siguientes documentos:
 - Copia del registro de Industria y Comercio
 - Solicitar el concepto positivo de Bomberos
 - Tramitar el permiso de planeación distrital y municipal⁴⁴

Una vez matriculada la sociedad o empresa, el propietario de esta o el representante legal debe presentar y solicitar el registro de los libros de comercio, con carta dirigida a la Cámara de Comercio y diligenciar el formulario de solicitud respectivo. Los libros son los siguientes:

- Libro auxiliar: se lleva para registrar detalladamente en orden cronológico las cuentas principales, totalizando débitos, créditos y saldo que pasa al final de cada período al libro diario y al libro mayor, este libro no requiere ser registrado en la Cámara de Comercio.
- Libro caja – diario: en este libro se pasan las operaciones contables en orden cronológico, en forma individual o por resúmenes que no excedan de un mes.
- Libro mayor: en este libro se pasan las operaciones por cuentas utilizando el sistema de partida doble; permitiendo establecer el resumen mensual de todas las operaciones para cada cuenta.

⁴⁴ <http://www.andi.com.co/ANDIdelFuturo/documentos/bogota/manualempresa.pdf>

- Libro inventario y balance: se debe hacer un inventario y un balance general al iniciar sus actividades y por lo menos una vez cada año para conocer en forma clara y completa la situación del patrimonio.
- Libro de accionistas: en él se escriben las acciones, anotando el título, el número y la fecha de inscripción, al igual que los cambios de propietario.
- Libro de actas: los libros de actas pueden ser de dos clases: libros de actas de asamblea de socios y libro de acta de junta directiva. El primero lo deben llevar todas las sociedades, el segundo solo en las que posean junta directiva.

En los libros de actas, deben anotarse en orden cronológico las actas de las reuniones, las cuales deberán ser firmadas por el secretario y presidente de la reunión.

La primera hoja de cada libro debe presentarse rotulados (marcados) a lápiz en la parte superior con el nombre de la sociedad y la destinación que se dará a cada libro, así como numerarse consecutivamente y no tener ningún registro contable.

Los pasos a seguir en la Cámara de Comercio:

- Llevar el formato, la carta y los libros en cualquier taquilla de la Cámara de Comercio.
- Pagar los derechos de inscripción de los libros. Al momento de cancelar le entregarán el recibo de pago con el cual podrá reclamar los libros registrados, en la fecha que allí se indica. Actualmente cada libro tiene un costo de \$15.000.
- Cuando le entreguen los libros, verifique que la primera página de cada libro registrado este sellado por la Cámara de Comercio y rubricadas todas las demás.

Ya teniendo todos estos papeles en orden se debe ir a la de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), para que obtenga el número de identificación tributaria (NIT), el cual es necesario para identificarse en el desarrollo de las actividades comerciales, para lograr esto se necesita:

- Con el certificado de existencia y representación que solicite en la Cámara de Comercio, diríjase a la DIAN y solicite el formulario de RUT (registro único tributario), por medio del cual se puede realizar los siguientes trámites, entre otros:

- Asignación de NIT
- Inscripción en el registro de vendedores si es responsable de IVA.
- Una vez adquirido y diligenciado el formulario, preséntese ante la DIAN, con los siguientes documentos:
 - Formulario de RUT diligenciado en original y dos copias.
 - Copia de la escritura pública de constitución.
 - Certificado de existencia y representación, expedido por la Cámara de Comercio, con fecha no mayor a tres meses antes de su presentación.
 - Fotocopia de la cédula del representante legal.

El registro de Impuestos sobre las ventas (IVA), se puede hacer en el momento de realizar la solicitud del NIT. Los responsables del régimen simplificado no tienen obligación de declarar el IVA, los responsables del régimen común deben hacerlo bimestralmente en las fechas que indique el calendario tributario, el cual puede adquirirse directamente en la DIAN.

Simultáneamente con la solicitud del formulario RUT, el emprendedor puede solicitar el formulario para que la DIAN le autorice la numeración para las facturas que usará en su negocio.⁴⁵

De esta manera se convierte en una utopía la posibilidad de que un vendedor ambulante legalice su negocio, ya que además del largo trámite para constituirlo, existe el factor dinero como obstáculo esencial a la hora de la legalización.

9.3 Oportunidades

- Crecimiento de la empresa debido al reconocimiento y legalidad de la misma.
- Ventaja frente a los antiguos competidores.

⁴⁵ <www.eafit.edu.co> Marzo 14 de 2009. 5:45 p.m.

- Capacidad de negociación y comercialización de productos con empresas grandes.
- Reconocimiento a nivel regional.
- Estabilidad.
- Incremento de la seguridad.
- Disminución de riesgos como polución, estafas, robos y chantajes policiales.
- Respaldo financiero por parte de entidades bancarias.
- Acceso a créditos.
- Sostenibilidad.

17. ALCANCE

La motivación principal de la investigación sobre el Capital Semilla es la idea de evidenciar la viabilidad de implementar herramientas de este tipo en la población emprendedora encuestada perteneciente a estratos 1 y 2 del municipio de Chía, lo anterior con el firme propósito de contribuir con la creciente responsabilidad social en el país, en la medida en la que el papel de profesionales en Administración de Empresas se potencializa por efecto de respaldar las ideas emprendedoras de los más necesitados de autogestión de capital y empleo. Contribuir con la ruptura de los círculos de pobreza debería ser para la población privilegiada con acceso a la educación superior una tarea constante, a la que no debe renunciarse por más accidentados que parezcan los caminos que conducen a la inclusión y la solidaridad.

18.IMPACTO

11.1 Económico

La puesta en marcha de iniciativas de Capital Semilla que faciliten la inclusión de los micro, pequeños y medianos emprendedores a los servicios financieros representa un impacto económico de considerables dimensiones, en la medida en la que (como ha sido visto a lo largo del documento) la proporción de los mismos con respecto al total de la actividad productiva/de servicios del país es realmente considerable y se encuentra por encima del 50%. Si bien son este tipo de organizaciones las que en su mayoría aun sin cumplir con las especificaciones de la normatividad proporcionan empleo e ingresos a las familias colombianas, resultaría por demás inadecuado desconocer el aporte económico que generan al país.

11.2 Social

En el ámbito social las repercusiones de la gestión de Capitales Semilla resultan incontestables. En la medida en la que los emprendedores cuentan con los recursos para hacerlo, incluirán a sus trabajadores en programas de cobertura en salud y demás garantías que garanticen el mejoramiento de su calidad de vida.

Por efecto de la correcta constitución de las microempresas hoy en día informales podría presentarse un decrecimiento de los índices de trabajo infantil, en la medida en la que la organización de las actividades así lo permita.

La creación de empresas, es más importante herramienta para el fomento del empleo (mas aun tratándose de mano de obra no calificada), y la disminución de la tasa de desocupación genera en los ciudadanos de una país, el fortalecimiento de la confianza en el mismo.

11.3 Ambiental

Desde la perspectiva ambiental las mejoras están directamente relacionadas con la potencial recuperación del espacio publico y la contaminación visual, producto de la actividad informal de miles de colombianos.

Cuando se le proporciona a un microempresario informal, la posibilidad mediante el capital de asentar su negocio en un establecimiento que cumpla con las regulaciones plantadas por la ley se reducen los problemas asociados al comercio callejero, que incluyen aumento de la inseguridad, problemas de movilidad, incremento en el nivel de basuras, entre otros.

12. CONCLUSIONES

Las conclusiones más notables producto de la investigación efectuada por las autoras se enumeran a continuación:

1. La inclusión durante los años recientes del concepto de Microfinanzas a la gestión del Sistema Financiero tradicional, ha constituido en sí misma una herramienta que facilita de alguna manera la ampliación de la oferta de productos bancarios destinados a la población de escasos ingresos, antes completamente excluidos en especial en asuntos de operaciones crediticias; no obstante, el ofrecimiento de servicios complementarios, tales como el ahorro o los provisionales, no han presentado los mismos niveles de desarrollo. Así, esquemas como las cuentas de ahorro de bajo monto, que el gobierno ha intentado implementar no han conseguido al interior de las entidades financieras la respuesta esperada por efecto de los costos de operación en contraprestación con los montos captados.

2. Si bien resulta incontestable el acelerado crecimiento del sector financiero y su estabilidad actual no obstante el estado de alerta producto de la crisis internacional, también lo es el hecho de que la cobertura en términos reales de la población es por mas insuficiente en comparación con los demás países de la región. Lo anterior deben vislumbrarse como una oportunidad potencial de expansión si se considera la posibilidad de diversificar el portafolio de servicios financieros para acercarse al sector de la población en la base de la pirámide

económica. Las entidades crediticias representan para los emprendedores colombianos una oportunidad de formalizar sus acciones de sustento.

3. La experiencia de los distintos actores del mercado financiero ha permitido demostrar, que atender los requerimientos de las clases populares sugiere a los prestamistas la implementación de nuevas formas de gestión claramente más elaboradas, cuyo ápice debe ser la relación cercana con el cliente potencial y el seguimiento estrecho de la operación, para ello es necesario la aplicación de tecnologías innovadoras que faciliten el acceso a la información por parte de los usuarios, y a la vez reduzcan los altos costos de operación que los canales tradicionales demandan.

4. El negocio de las Microfinanzas estructurado adecuadamente debe ser en si mismo rentable y sostenible, convirtiéndose en una fuente considerable de ingresos para las entidades que han decidido sumarse a la gestión de productos financieros orientados a los menos favorecidos, y desvirtuando el concepto de subsidio que tradicionalmente se había pensado debía incorporarse en la prestación de servicios a este segmento de la población.

5. La economía informal requiere de servicios financieros integrales que incluyan no solamente soluciones de crédito, sino un paquete total de servicios financieros donde cuente adicionalmente con opciones de ahorro, inversión, seguros, etc. Esta población se encuentra en capacidad de sufragar el costo asociado a estos servicios, los microempresarios, siempre y cuando cuenten con esquemas de préstamos adecuados a las características propias de su actividad, son buenos pagadores tanto de intereses como de capital, y simultáneamente, con una educación financiera adecuada pueden desarrollar una cultura de ahorro y de utilización de otros productos como los seguros y los provisionales.

6. La característica de libre inversión del microcrédito y la aún existente inclusión de cobros de honorarios lo convierten en una herramienta inviable en la

medida en la que no garantiza la inversión del monto en cuestión en actividades productivas, de forma tal que el mismo genere el sostenimiento de las cuotas de interés y el abono a capital.

7. Si bien las Microfinanzas han tenido una evolución favorable, aun existen segmentos de la población emprendedora, especialmente aquellos que no cuentan con un lugar fijo de asentamiento para el desarrollo de sus actividades comerciales (vendedores ambulantes, taxistas, etc.), quienes no han sido conseguido beneficiarse de los servicios prestados por las entidades financieras, y para los que se requiere el desarrollo de esquemas novedosos que faciliten el proceso de inclusión.

8. El impacto que el desarrollo de las Microfinanzas representa para el crecimiento de la economía colombiana es trascendental, ya que se convierte en elemento de evolución, inclusión y desarrollo de un importante sector de la población, normalmente marginado de la economía a la vez que se traduce en un factor de especial relevancia para la mejora en términos de distribución equitativa del ingreso de la población. Es por ello que el Gobierno ha través de la adecuación del marco normativo ha propiciado el ambiente adecuado para la evolución de este tipo de servicios.

Si bien existen a nivel en el ámbito de las regulaciones una serie de distorsiones (encaje, 4 x mil, inversiones forzosas) que es preciso eliminar para generar el ambiente propicio para el crecimiento de estos negocios, las últimas normatividades expedidas son un paso adelante en impulso de esta actividad.

9. El desarrollo de los servicios micro financieros requiere aún de grandes esfuerzos tanto de las entidades que participan en este mercado adecuando los esquemas y procesos para la prestación de servicios, como del Gobierno para

brindar un marco normativo que facilite el ambiente adecuado para el desarrollo integral de este segmento de la economía.

10. Dentro de los obstáculos para aumentar la demanda de servicios financieros, pueden contarse principalmente: la escasa confianza de los clientes potenciales en las entidades financieras; la masiva participación de los clientes en el mercado financiero informal constituidos en la mayor parte por agiotistas; los escasos conocimientos financieros que imposibilitan a los interesados que cuentan con un grado de escolaridad precario, ponderar las posibilidades y tomar decisiones acertadas; altos precios de administración que se tornan inmanejables para las personas de escasos recursos; poca cultura de ahorro, y en última instancia pero tal vez la más frecuente de las limitantes, ingresos insuficientes.

13. BIBLIOGRAFIA

AREVALO, Doris. "Las MIPYMES y el sector financiero ¿dos lenguajes o desinformación?" Revista Javeriana Vol. 141, No. 718, Septiembre de 2005.

Blanco, Raúl Danilo. "Propuesta de mejoramiento, estandarización y control del proceso de colocación de créditos de consumo masivo de libre inversión en una institución financiera". Mayo de 2004.

BONILLA, Ricardo. "Bienestar, macroeconomía y pobreza". Revista Economía Colombiana. No. 306. Enero – Febrero de 2005. Bogota, Colombia: Contraloría General de la Republica.

CABRERA, Mauricio. "Desigualdad y pobreza". Diario El País de Cali. Abril 22 de 2007. Cali, Colombia.

Documento CEDE No. 22. Universidad de los Andes. Centro de Estudios Sobre Desarrollo Económico. Mayo de 2006.

Documento CONPES Social No. 102, Septiembre de 2006-

GOENAGA, Adriana Cecilia. "Efectividad del Fondo Nacional de Garantías como garante del crédito de fomento al pequeño y mediano industrial". Bogota, 1990.

MARQUEZ, Javier. "Una nueva visión del riesgo de crédito", 1940.

SALAMA, Pierre y VALIER, Jacques. "Neoliberalismo, pobreza y desigualdad en el tercer mundo". CIEPP Miño Dávila Editores, 1996-

SOLA, José Martín y BERNHARDT, José Alejandro. "Hacia un desarrollo económico con equidad social". Edición Mario Olivero Diseño, Septiembre de 1999.

THE WORLD BANK, "Colombia 2006-2010: A Window of Oportunity". Bogota, Enero de 2007.

Vallejo Jaramillo, Jaime. "Sistemas bancarios y financieros en America Latina". Edición Konrad-Adenauer-Stiftung A.C. 1995.

YUNUS, Muhammad. "El banquero de los pobres, los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo". Ed. Paidós Ibérica S.A. Barcelona 2006.

ZOELLICK, Robert. "Potenciar el futuro. Una globalización incluyente y sostenible". Discurso pronunciado ante la junta de gobernadores ciudad de Washington. Octubre 22 de 2007. Washington DC, USA.

MARTINEZ, Evelin. Revista ECA Número 673-674. UCA Editores, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. Noviembre 2004.

Consultas de Internet

<<http://www.dane.gov.co>>

<<http://www.asobancaria.com/glosario.jsp>> (2003)

<http://www.consumer.es/web/es/solidaridad/economia_solidaria> (2005)

<<http://www.accion.org>> (2008)

<<http://www.acnur.org>> (2006)

<<http://www.empleoenred.org>> (2007)

<<http://www.presidencia.gov.co>> (2005)

<<http://www.ipes.gov.co>> (2007)

<<http://www.superfinanciera.gov.co>> (2007)

<<http://www.grupobancolombia.com>> (2008)

<<http://www.banrep.gov.co>> (2008)

<<http://www.worldbank.org.co>> (2007)

<<http://www.ine.gub.uy/biblioteca>> (2007)

<<http://www.lablaa.org>> (2008)

<<http://www.mincomercio.gov.vo>> (2007)

<<http://www.udem.edu.co>> (2008)

<<http://www.fondoemprender.com>> (2008)

<<http://www.bancoagrario.com>> (2008)

<<http://www.incoder.gov.co>> (2008)

<<http://www.culturaemedellin.gov.co>> (2007)

<<http://www.developmentonpractice.org>> (2008)

<<http://www.andi.com.co>> (2007)

<<http://www.eafit.edu.co>> (2008)

ANEXOS

ENTREVISTA A LINO FRANCO

COORDINADOR PROGRAMA FENALTIENDAS FENALCO

Las impresiones manifestadas por el experto en temas asociados a la creación y fortalecimiento de microempresas en Colombia se muestran a continuación:

En primera instancia el Coordinador del Programa Fenalttiendas auspiciado por Fenalco que se esmera en la lucha por el sector microempresario del comercio, y defiende los intereses gremiales y sociales del pequeño comerciante, concedió a las investigadoras una entrevista el pasado Jueves 30 de abril en la que dejo ver sus conocimientos respecto a la situación de los pequeños emprendedores colombianos en términos de créditos y respaldo financiero.

Una de las observaciones más contundentes expresadas por el experto, apunta a que la gran mayoría de las corporaciones que en Colombia trabajan en asocio con los microempresarios, desconocen el mercado al cual le sirven, lo que se traduce sin duda en una disminución considerable del porcentaje potencial de éxito en las relaciones entre ambos. Si bien en el canal tradicional por ejemplo, existen muchas posibilidades de mejora en variados aspectos, el Estado impone con frecuencia barreras de tipo institucional que dificultan las acciones de los interesados.

Según Franco, estas limitantes quedan manifiestas en casos como el de la Línea de Crédito de Redescuentos de Bancoldex, en la que se otorgaban 380 mil millones de pesos destinados al fomento de las micro, pequeñas y medianas empresas; pero cuyo estudio y posterior desembolso no se maneja de manera directa pues el Banco de Comercio Exterior de Colombia es una entidad de “segundo piso” por lo que debe entregar el dinero a intermediarios financieros como el Banco Caja Social.

Ahora bien, con respecto a los más notables problemas de lidiar con este tipo de organismos Franco cita:

1. “Los intermediarios financieros, en la gran mayoría de los casos no adecuan el pago de la cuota a la fuente de ingresos de la empresa en cuestión”; lo anterior, hace referencia a que con frecuencia la rentabilidad de los negocios financiados es muy inferior al costo financiero, lo que termina irremediamente traducido en un capital de trabajo negativo. Así pues, para el caso particular de una tienda por ejemplo, si la rentabilidad del arroz ronda el 3 % y la tasa de interés del préstamo se acerca al 24% el

propietario, deberá vender 8 veces el valor del préstamo para compensar al menos el costo financiero del préstamo.

2. “Muchos de los intermediarios financieros avalan únicamente el 70% del monto del crédito con el apoyo del Fondo Nacional de Garantías; exigen además avales personales que en la mayoría de los casos representan una limitante para los prestatarios”
3. “Los pequeños negocios no suelen tener claramente definido el flujo de caja, por lo que en repetidas ocasiones no consiguen amortizar un crédito financiero con la periodicidad comprometida con el intermediario”
4. “Muchos de los créditos otorgados a las micro y pequeñas empresas, se otorgan con la finalidad de ampliar la planta de activos fijos para el negocio en cuestión, sin embargo, la mayoría de las entidades que promueven el sistema crediticio a microempresarios no aceptan activos como garantía del préstamo”.

Considerando todo lo anterior, Franco es vehemente en afirmar que en Colombia no existe un crédito cuyo diseño se adecue a las verdaderas necesidades de las prestatarios: bajas tasas de interés, un periodo de gracia en el que no se abone a capital sino que únicamente se paguen interés, y con un periodo amortización de acuerdo al flujo de caja del negocio.

Una frase para terminar: “la finalidad de un crédito es generar riqueza para el negocio. La actividad comercial más el crédito deben generar los ingresos para amortizar el crédito, de no ser así no tiene sentido la deuda”.