

A man wearing a green long-sleeved polo shirt, a wide-brimmed straw hat, and dark rubber boots is walking towards the camera on a dirt path. He is carrying a large yellow bag over his shoulder. In the background, there is a white building with a dark window, lush green vegetation, and rolling hills under a clear sky. A small brown dog is standing on the path to the right of the man.

Historias *que inspiran*

Las caras del progreso

Historias
que inspiran
Las caras del progreso



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

Esta publicación es posible gracias al apoyo del pueblo y el gobierno de Estados Unidos, a través de la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). La información proporcionada no es oficial del gobierno de Estados Unidos y no representa las opiniones o posiciones de USAID o del gobierno de Estados Unidos.

An aerial photograph of a banana plantation. A central irrigation channel runs vertically through the center, lined with blue plastic mulch. The banana plants are arranged in neat rows on either side of the channel. The leaves are large and green, with some showing signs of aging or damage.

USAID/Colombia

Lawrence J. Sacks
Director de Misión

Jennifer Tikka
**Directora de la Oficina de Desarrollo
Económico y Rural**

Germán Sanz
Oficial de Inclusión Financiera y Desarrollo

Iniciativa de Finanzas Rurales

Asdrúbal Negrete Lebette
Director

Claudia Elicet Roncancio López
Subdirectora

Contenidos:
Juan Felipe Echeverry, Natalia Marriaga Martínez,
Blanca Luz Posada, Eliana Lopera, Blanca Ordóñez,
Ángela Galindo

Diseño:
Juan Camilo Pedroza

Foto de carátula y página de créditos:
Fernanda Pineda - Hanz Rippe para USAID



Foto: Fernanda Pineda - Hanz Rippe para USAID



Desde hace varios años, el gobierno de Estados Unidos, a través de su Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID), está apoyando el fortalecimiento productivo en los territorios más vulnerables y alejados de Colombia con el propósito de generar oportunidades económicas lícitas y apoyar a las comunidades rurales para que puedan vender sus productos en los mercados nacionales e internacionales. Sin embargo, muchos de estos emprendimientos y productores rurales no tienen acceso a servicios financieros de calidad para solventar sus necesidades de capital de trabajo de corto plazo, o recursos de inversión a largo plazo para crecer y consolidar sus ideas de negocio; y en general a los servicios financieros con los que debería contar cualquier negocio o microempresario para prosperar.

Por esta razón, en 2015 iniciamos un portafolio de actividades para mejorar el acceso a recursos financieros en zonas rurales afectadas por el conflicto en Colombia. Este portafolio incluye tres componentes: (1) El apoyo a dos fondos de inversión enfocados en el sector rural; (2) La Iniciativa de Finanzas Rurales: un programa de asistencia técnica para fortalecer a las entidades que ofrecen servicios financieros en zonas rurales de Colombia; y (3) Un programa de garantías financieras para respaldar, a través del Tesoro de Estados Unidos, la colocación de créditos productivos para incentivar actividades económicas lícitas en el sector rural. Nuestro objetivo era movilizar más de US\$600 millones de dólares en recursos de crédito e inversión para promover el crecimiento de los productores.

Cuando lanzamos este programa en 2015, nunca nos imaginamos la gran acogida que tendría entre las entidades financieras. Actualmente estamos trabajando con 17 socios financieros locales y no tenemos duda de que vamos a cumplir nuestras metas gracias al compromiso del sector financiero colombiano. Contamos con socios financieros extraordinarios que nos han acompañado en este importante reto desde el principio.

El trabajo con nuestros socios financieros nos ha permitido concluir que el reto en la inclusión financiera es mejorar el acceso a través de reducir los costos de transacción de las operaciones financieras, contar con canales más eficientes y productivos, que aprovechen el uso de la tecnología, para que acceder al servicio sea fácil y económico. Por esta razón nuestro acompañamiento se ha concentrado en fortalecer estos canales y lograr que sean lo suficientemente rentables para que la entidad financiera pueda consolidar su presencia en el territorio.

Este libro de historias que inspiran, en donde se recogen experiencias de clientes rurales, pero también de personas del sector financiero colombiano, es una muestra de que vamos por un buen camino, y que apostarle al campo colombiano es clave para el desarrollo.

El siguiente paso es fomentar la construcción de ecosistemas digitales transaccionales, que permitan la reducción del uso del efectivo, y la realización de pequeñas transacciones a muy bajo costo entre los diversos operadores financieros y sus clientes, en especial en aquellas zonas rurales de difícil acceso. USAID ha apoyado el desarrollo de estos ecosistemas en países como Kenia, India y Filipinas. Ahora queremos hacerlo en Colombia.

Quiero aprovechar esta oportunidad para decirle a los socios financieros que nos están acompañando en este importante reto, muchas gracias por los esfuerzos que hacen día a día para contribuir a la inclusión financiera en Colombia y crear las oportunidades económicas que son de vital importancia para la construcción de la paz.

Gracias

Lawrence J. Sacks
**Director en Colombia de la Agencia de Estados Unidos
para el Desarrollo Internacional - USAID**



Foto: Fernanda Pineda - Hanz Rippe para USAID

*“El labrador que trabaja es el primero
que recibe los frutos”*

Luis Jesús Delgado Guerrero. Garzón, Huila



Banca Cora

Página 17



Banco de Bogotá

Página 35



Bancompartir contigo

Página 51



Mundo Mujer
El Banco de la Comunidad

Página 69



Congente
Cooperativa de Ahorro y Crédito

Página 87



Contactar
Microfinanciera

Página 107



coofisam
Construimos historias de progreso

Página 127



crezcamos
Juntos, un gran adelante

Página 147



DAVIVIENDA

Página 167



Interactuar
Famieempresas que progresan.

Página 185



Microempresas de Colombia
¡Empresarios de Verdad!

Página 203



OPPORTUNITY International
Colombia S.A. Compañía de Finanzas

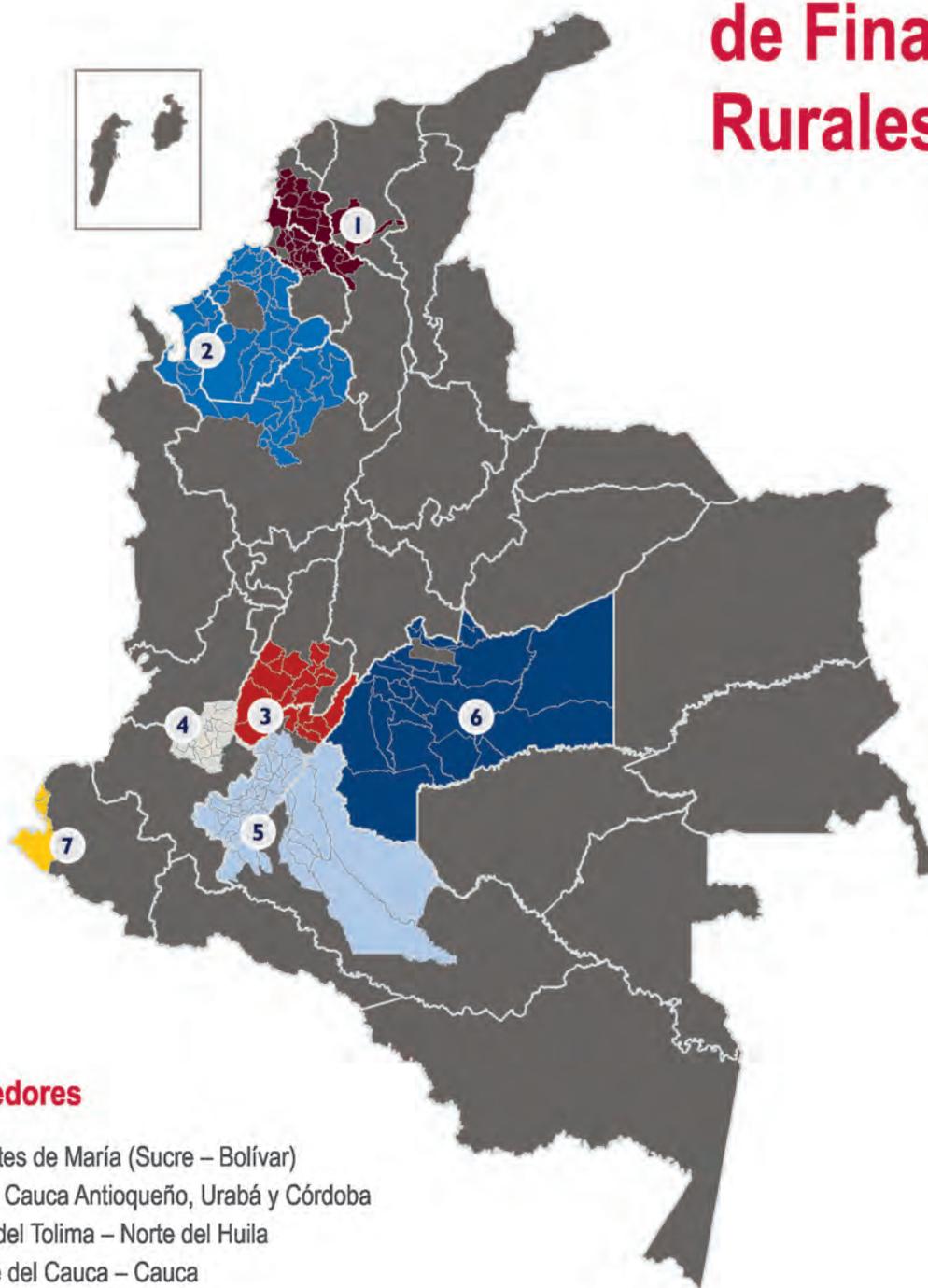
Página 221

Enfoque Diferencial

Página 241

Índice General

Iniciativa de Finanzas Rurales



Corredores

- 1. Montes de María (Sucre – Bolívar)
- 2. Bajo Cauca Antioqueño, Urabá y Córdoba
- 3. Sur del Tolima – Norte del Huila
- 4. Valle del Cauca – Cauca
- 5. Caquetá – Sur del Huila
- 6. Meta
- 7. Tumaco

Municipios focalizados

Antioquía

Angostura
Anorí
Apartadó
Arboletes
Briceño
Cáceres
Campamento
Carepa
Caucasia
Chigorodó
El Bagre
Ituango
Mutatá
Nechí
Necoclí
San Andrés de Cuerquia
San José de la Montaña
San Juan de Urabá
San Pedro de Urabá
Santa Rosa de Osos
Tarazá
Toledo
Turbo
Valdivia
Yarumal
Zaragoza

Bolívar

Arjona
Cicuco
Córdoba
El Carmen de Bolívar
El Guamo
Magangué
Mahates
María la Baja
Mompos
San Jacinto
San Juan Nepomuceno
Talaigua Nuevo
Turbaco
Turbana
Zambrano

Caquetá

Belén de los Andaquíes
Cartagena del Chairá
El Doncello
El Paujil
La Montañita
Morelia
Puerto Rico
San José del Fragua
San Vicente del Caguán

Cauca

Buenos Aires
Caldono
Caloto
Corinto
Guachené
Jambaló
Miranda
Morales
Padilla
Piendamó
Puerto Tejada
Santander de Quilichao
Silvia
Suárez
Toribío
Villa Rica

Córdoba

Ayapel
Buenavista
Canalete
Cereté
Chimá
Chinú
Ciénaga de Oro
Cotorra
La Apartada
Lorica
Los Córdoba
Momil
Montelibano
Moñitos
Planeta Rica
Pueblo Nuevo
Puerto Escondido
Puerto Libertador
Purísima
Sahagún
San Andrés Sotavento
San Antero
San Bernardo del Viento
San Carlos
San José de Uré
San Pelayo
Terralta
Tuchín
Valencia

Huila

Aipe
Acevedo
Agrado
Algeciras
Altamira
Baraya
Campoalegre
Colombia
Elías
Garzón
Gigante
Guadalupe
Hobo
Íquira
Isnos
La Argentina
La Plata
Nátaga
Oporapa
Paicol
Palermo
Palestina
Pital
Pitalito
Riviera
Saladoblanco
San Agustín
Santa María
Suaza
Tarquí
Tello
Tesalia
Teruel
Timaná
Villavieja
Yaguará

Municipios Focalizados

Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID

Magdalena

Plato
Santa Ana

Meta

Acacías
Barranca de Upía
Cabuyaro
Castilla la Nueva
Cubarral
Cumaral
El Calvario
El Castillo
El Dorado
Fuente de Oro
Granada
Guamal
Mapiripán
Mesetas
La Macarena
Uribe
Lejanías
Puerto Concordia
Puerto Gaitán
Puerto López
Puerto Lleras
Puerto Rico
Restrepo
San Carlos de Guaroa
San Juan de Arama
San Juanito
San Martín
Vistahermosa

Nariño

Francisco Pizarro
Tumaco

Sucre

Betulia
Buenavista
Chalán
Colosó
Corozal
El Roble
Galeras
Los Palmitos
Morroa
Ovejas
Palmito
Sampué
San Onofre
San Pedro
Sincé
Toluviejo

Tolima

Ataco
Chaparral
Coyaima
Espinal
Guamo
Natagaima
Ortega
Planadas
Prado
Purificación
Rioblanco
Roncesvalles
Saldaña
San Antonio

Valle del Cauca

Candelaria
Florida
Jamundí
Pradera

2015/2019

Cifras y datos del Programa

15

Instituciones financieras aliadas

5

Instituciones no financieras aliadas

197

Municipios focalizados

Total clientes

521.114



Valor portafolio servicios financieros (fondos movilizados)

USD
\$704.017.522



241.723 clientes
USD \$611.045.937

Créditos rurales
y agropecuarios



115.145 clientes
USD \$86.707.777

Ahorros



164.246 clientes
USD \$6.263.809

Seguros

Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID

Recursos apalancados

USD
\$15.843.949

Nuevos corresponsales
bancarios

100



Nuevas sucursales
bancarias

40



Cifras actualizadas
a diciembre 31 de 2018



Foto: Fernanda Pineda - Hanz Rippe para USAID

En el campo colombiano es donde históricamente se ha concentrado la pobreza y para una entidad como Bancamía, que tiene una misión social centrada en la generación de desarrollo productivo, el trabajo cobra mayor sentido cuando se realiza en estos territorios.

Por ello, nuestra estrategia de apoyar a los microempresarios del campo ha sido constante desde la fundación del Banco y hoy el 44% de nuestros clientes desarrollan sus negocios en zonas rurales.

Trabajar con voluntad y compromiso por los pobladores rurales, nos ha permitido descubrir que a pesar de las dificultades de los clientes que empiezan su relación con Bancamía en condiciones económicas de mucha vulnerabilidad, salen más rápido de ella cuando se les facilita la entrega de productos y servicios financieros.

Miguel Ángel Charria Liévano
Presidente Ejecutivo de Bancamía

Tabla de Contenido



Para observar este video de la Iniciativa de Finanzas Rurales, puede descargar cualquier aplicación lectora de códigos QR y escanearlo posteriormente desde su celular.



1. BancaMía, la fuerza para volver a empezar con más ganas
Página 23



2. Fernando, ahorrando por el futuro
Página 24



3. Mariela y los ahorros del café
Página 25



4. BancaMía, con el campo y con la ciudad
Página 27



5. Las ganas de trabajar de la gente del campo
Página 28



6. Súper tienda El Parque
Página 29



7. Los diabolines de Betulia
Página 30



8. Moda actual
Página 31



9. La faena del campo, pasión y buen negocio
Página 32



10. ***“De paseo encontré la solución financiera que estaba buscando”***
Página 33

RECLAMA CON TU CREDITO
MEBA Y AGROPECUARIO

Banco

ncapía

n Ba

corazo

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

RECLAMA CON TU AHORRO
SOÑANDO JUNTOS



RECLAMA CON TU AHORRO
SOÑANDO JUNTOS



Bancamía, la fuerza para volver a empezar con más ganas

Inauguración de la oficina de Bancamía en San Vicente del Caguán (Caquetá).

Foto: Archivo Bancamía



Como muchos colombianos, Eduard Lerma fue víctima directa del conflicto armado. Tras muchos años viviendo en su finca en zona rural de San Vicente del Caguán (Caquetá), se vio obligado a mudarse al casco urbano para escapar de la violencia. Allí cambió el agro por la tecnología, así que abrió un café internet, con el que daba sustento a su familia mientras trataba de adaptarse a la vida del pueblo, agitada, bulliciosa, muy diferente a la del campo.

El tiempo fue avanzando y la vida fue acomodándose de a pocos, aunque con altibajos; sin embargo, su mundo se sacudió por completo cuando falleció una de sus hijas. En medio del desasosiego, la impotencia y la tristeza, la familia Lerma buscó la manera de seguir adelante y de no dejarse vencer por el miedo. Continuaron con su negocio e incluso se aventuraron a una nueva actividad económica: montaron un taller de mecánica con venta de accesorios para motos. Para ello, y a pesar de no tener una sucursal del Banco en su municipio, Eduard viajó por más de tres horas hasta Florencia, la capital del Departamento, y solicitó un crédito en Bancamía. Su caso era sui generis, pues era el primer cliente del Banco que habitaba en San Vicente del Caguán.

Con la documentación adecuada, Eduard logró hacerse a tres créditos por un total de COP \$24 millones, que ya terminó de pagar. En sus inicios, era muy difícil, pues tenía que desplazarse hasta Florencia para

reclamar el crédito desembolsado, y arriesgarse a las vicisitudes del camino de regreso a casa. Además, con pocos canales de pago, también le era trabajoso pagar las cuotas en los corresponsales designados. Con la buena referenciación de Eduard empezaron a llegar otros clientes de su municipio y Bancamía, con apoyo de la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID, abrió una oficina en San Vicente del Caguán.

“Desde que el Banco llegó, todo ha sido mejor porque ya no tenemos que trasladarnos. Uno puede hacer todos los trámites a pocas cuadras”, cuenta Eduard con alivio. Y es que él ahora no solo tiene una oficina a la vuelta de la esquina, sino que también cuenta con facilidades de corresponsalía bancaria, aplicación para teléfono móvil y trámites digitales para solicitud de crédito. Además, su antigüedad y hábitos de pago hacen que cualquier trámite con el Banco sea más sencillo.

Desde la apertura de la oficina de San Vicente del Caguán, Eduard ha accedido a otros dos créditos para mejoramiento de negocio, y tiene un beneficio de crédito rotativo al que puede acceder por su impecable comportamiento financiero. Eduard y su familia son ejemplo de pujanza, perseverancia y esperanza. Clientes como él, son la razón de ser de Bancamía.

“Desde que el Banco llegó, todo ha sido mejor porque ya no tenemos que trasladarnos. Uno puede hacer todos los trámites a pocas cuadras”.



Fernando, ahorrando por el futuro

Fernando con una de las 14 lavadoras que alquila en La Plata (Huila).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Fernando cuenta orgullosamente que nunca ha ido a las oficinas del Banco a pagar una cuota, sino que hace ahorros frecuentemente para que, a la hora de pagar el crédito, Bancamía debite de su cuenta de ahorros. *“Así yo no tuviera el crédito, seguiría ahorrando”.*

Cuando Fernando Castro habla de su hijo, le brillan los ojos. Este habitante de La Plata (Huila) lleva 68 años trabajando por un mejor futuro. Tras muchos años dedicado a la construcción, Fernando se retiró porque, como él lo dice: *“Ya el cuerpo no le da a uno igual que antes”*. Por ello, y con la responsabilidad de un pequeño auestas, empezó un negocio de alquiler de lavadoras en el que las transporta y las instala a petición de los clientes por mínimo tres horas. *“Las primeras tres horas cuestan COP \$7.000, y luego la hora adicional es a COP \$2.000”*, explica.

El servicio es común en La Plata, donde él mismo fue cliente de ese tipo de alquiler durante muchos años. *“Yo aprendí a instalarlas porque yo mismo necesitaba que me las alquilaran antes y veía cómo era”*, cuenta Fernando.

Así empezó a incursionar en el negocio y pronto creció tanto que supo que tenía que sacar un crédito para comprar

más máquinas y dar abasto a todos sus clientes. Por eso se acercó a Bancamía hace unos cuatro años y solicitó su primer crédito con la entidad. Eso le permitió hacerse a un par de lavadoras más, que le ayudaron a satisfacer la demanda de sus servicios. Sin embargo, su impecable reputación y excelente servicio le valió muchos más clientes, y recurrió a un segundo crédito para adquirir el resto de las 14 lavadoras que hoy conforman su flotilla de limpieza.

Fernando cuenta orgullosamente que nunca ha ido a las oficinas del Banco a pagar una cuota, sino que hace ahorros frecuentemente para que, a la hora de pagar el crédito, Bancamía debite de su cuenta de ahorros. *“Así yo no tuviera el crédito, seguiría ahorrando”*, insiste con vehemencia. Y no es para menos, pues sus ahorros lo han sacado de aprietos y momentos difíciles, como cuando tuvo que reemplazar las tarjetas madre de tres de sus lavadoras.

Tan importante es el ahorro para Fernando, que le ha inculcado los mismos hábitos a su hijo. *“Yo le abrí a mi hijo una cuenta con el programa Soñando Juntos [una cuenta de ahorro programado en cuyos procesos intervino la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID], y él es el más interesado en el tema”*, cuenta con orgullo. Su hijo incluso tiene una alcancía que alimenta para poder llevar al Banco una vez al mes. Además, Fernando se siente tranquilo de que su hijo vaya a Bancamía, pues *“yo voy y es como estar en mi casa, todos me saludan, son formales, hay buen trato”*, dice complacido.

Con Bancamía este emprendedor le ha transmitido hábitos de ahorro y educación financiera a su hijo. Este, con escasos 12 años, es quien recoge información de nuevos productos financieros y se la transmite a su padre para que juntos crezcan y cumplan cualquier sueño que se propongan.

Mariela y los ahorros del café

Tras la muerte de su esposo, Mariela Cerquera tomó las riendas del negocio y continuó trabajando y administrando su cafetal.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



“Me pidieron los papeles, un fiador, y el crédito estuvo listo en cuatro días”.

Llegar a la casa de Mariela Cerquera no es fácil. Desde el municipio de La Plata (Huila) hay que tomar una carretera destapada montaña arriba. A veces hay tramos de placa huella, otras veces no. En días soleados esto no es problemático, pero cuando llueve las colinas se tornan en pistas de jabón que imposibilitan el paso para vehículos sin doble tracción. Fuera de las motos, es difícil que carros grandes transiten la empinada vía hacia su finca, así que a veces toca bajarse del transporte y continuar por los empinados senderos a pie. Aun así, ninguna de esas dificultades impide a Mariela continuar produciendo y vendiendo uno de los mejores cafés del Huila. Además, ella cuenta con un aliado incondicional que la apoya y cree en su progreso: Bancamía.

Desde que esta cafetera escuchó un comercial de la entidad en la radio hace cuatro años, decidió llamar a Bancamía y conocer más sobre esta institución financiera, que cuenta con el apoyo de la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID desde 2017. Tras esa llamada, un asesor le hizo una visita, evaluó sus necesidades financieras y la ayudó a escoger un producto que se ajustaba a sus necesidades y capacidades. “Me pidieron los papeles, un fiador, y el crédito estuvo listo en cuatro días”, cuenta Mariela.

Uno de los aspectos más importantes para Mariela es que Bancamía entiende las dinámicas del campo y de su cultivo. Así, sus créditos los ha pagado a cuotas trimestrales o semestrales. Para ello, también tiene una cuenta de ahorros en la que deposita cada mes y va acumulando lo necesario para la cuota. Lejos de encontrarlo engorroso u obligatorio, Mariela ha entendido la importancia del ahorro y de tener hábitos financieros saludables. Por ello, agradece enormemente la asesoría que le han prestado desde el Banco para manejar sus finanzas y para alentarla a ahorrar regularmente. “Antes yo no ahorraba nada, pero con la cuenta de ahorros, le voy metiendo todos los meses”, cuenta ella inspirada.

Con su historial, Mariela ahora tiene muchos más beneficios de los que tenía cuando empezó. Por ejemplo, como el Banco confía en su buena paga, ya no le exige fiador y le ofrece la posibilidad de ampliar su crédito en la medida en que vaya pagando a tiempo. Ella lo sabe, pues su asesor la mantiene informada de las opciones disponibles y está pendiente de su progreso. Después de todo, Bancamía es el primer interesado en apoyar a habitantes rurales como Mariela para que continúen mejorando su calidad de vida.

Desde que esta cafetera escuchó un comercial de la entidad en la radio hace cuatro años, decidió llamar a Bancamía y conocer más sobre esta institución financiera, que cuenta con el apoyo de la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID desde 2017. Tras esa llamada, un asesor le hizo una visita, evaluó sus necesidades financieras y la ayudó a escoger un producto que se ajustaba a sus necesidades y capacidades.



Bancamía, con el campo y con la ciudad

Finca de Jairo en Planadas (Tolima).

Foto: Archivo Bancamía

“Un Banco con sentido social que busca apoyar el desarrollo productivo de los emprendedores en la base de la pirámide económica”.

Hace más de diez años que Jairo Sababria se vinculó con Bancamía. En esa época necesitaba surtir de nuevo a los animales de su finca en Planadas (Tolima), así que se acercó a la entidad para solicitar un crédito de COP \$5 millones. *“Bancamía me ha servido mucho. Los créditos me han servido para mejorar mi finca y las ganancias de esas mejoras las he usado para alimentar otro terreno”*, afirma el ganadero.

Con cinco hijos, incluidas dos niñas pequeñas, Jairo es un trabajador incansable y visionario que siempre busca expandir su alcance. Por ejemplo, actualmente busca invertir en más animales, y con Bancamía lo puede lograr. Junto con el asesor comercial que está realizando una visita de campo hasta la finca en zona rural, Jairo está tramitando la documentación pertinente para hacerse a un nuevo producto financiero.

“Yo le doy una calificación de diez a Bancamía. A mí me ha servido mucho para salir adelante”, cuenta Jairo agradecido, pues las facilidades que ofrece el Banco como apertura de productos en sitio y visitas domiciliarias son parte de las razones por las que Jairo es un cliente satisfecho.

Historias similares se encuentran en distintos municipios, con condiciones y actividades económicas diferentes, e incluso con contrastes entre clientes urbanos y rurales. No es para menos,

pues Bancamía se define como *“un Banco con sentido social que busca apoyar el desarrollo productivo de los emprendedores en la base de la pirámide económica”*. Por eso, historias como las de Jairo se replican a lo largo y ancho del país en zonas urbanas y rurales.

Prueba de ello es el caso de Olivia Suárez, dueña de un negocio de miscelánea en San Luis de Sincé. Gracias a la apertura de un corresponsal bancario en su municipio –con ayuda de la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID– Olivia empezó a generar hábitos de ahorro. Si bien ella ya tenía varios productos con el Banco, incluidos créditos para ampliación y mejoramiento de negocio, ella no ahorra porque literalmente no tenía dónde guardar el dinero. Por eso, como ella misma dice: *“Tengo un [producto de] ahorro desde hace un año, pero realmente estoy ahorrando desde que tengo el corresponsal aquí porque es mucho más fácil”*.

Con depósitos juiciosos, Olivia ya no tiene que pensar en desplazarse hasta Corozal (a unos 40 minutos de su lugar de residencia), sino que puede ahorrar en su pueblo para cumplir su sueño de llevarse a su familia de vacaciones al mar. Muy seguramente, su cultura de ahorro sobrepasará su meta y la llevará a cumplir con toda clase de proyectos.

Las ganas de trabajar de la gente del campo

Cacao

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



El ruido del helicóptero no permite seguir escuchando a Doña Nelly Hernández Robles, una mujer con algo más de 50 años, tolimense de cuna, que nos cuenta, mientras caminamos entre el cultivo de cacao, cómo Bancamía ha hecho posible que sus propósitos con la casa lote en la que vive con su familia, se cumplan. Estamos en la entrada al municipio de Chaparral, muy cerca del aeropuerto, por ello la conversación se silencia al sentirse de nuevo que despega el helicóptero.

Estos sonidos de libertad acompañan el día a día de la Sra. Nelly, por ello cuando conoció a Bancamía, por pura curiosidad, sintió que era posible “volar” con un buen respaldo en las cosas que quería hacer en su casa. Es así como hace siete años entró a la oficina de la entidad en su pueblo, solo a preguntar... “Es que con mi esposo íbamos a otra entidad financiera, cuando vimos que muy cerca abrieron una oficina de Bancamía, decidimos entrar a preguntar, y mire... ya de eso más de 6 años, y aquí estamos trabajando con ellos; es que desde Don Germán que era el gerente cuando empezamos, los grandes valores de la

gente y de la empresa se notan, cada vez que nos visitan o atienden”.

Fue tal el entusiasmo que le produjo la oferta de Bancamía que impulsó a varios de sus vecinos, así como a la hija que vive en Pereira, a que abrieran las cuentas de ahorro en ese momento, y aún hoy siguen vinculados.

“Desde que empecé a trabajar con los créditos que me ofrece Bancamía, en mi casa lote, que no tiene más de media hectárea, he tenido pollos de engorde, gallinas, tengo más de 100 plantas de cacao, que gracias a como lo abonamos, todo el año tenemos producción. Ahora, si la ONG que nos dijo lo del cultivo de moringa, cumple con lo prometido, vamos a sembrarla entre las calles del cultivo de cacao. Y lo curioso de la historia, es que lo primero que tuve fue la cuenta de ahorros, para tener un cultivo de cacao y para el manejo, y mire, ahí está sembrado y produciendo, con la ayuda de Dios, el manejo de mi esposo, y la posibilidad que me ofreció Bancamía de hacer ese ahorro, que aunque pequeño, ha sido muy importante.”

Hoy, la Sra. Nelly cuenta con una oferta de crédito por COP \$5 millones de pesos, gracias a su fidelidad y buen manejo; aún no lo toma, esperando que pueda pasar con la moringa. Finalizando la charla, se evidencia en sus gestos y palabras la esperanza de nuevos proyectos y la seguridad de hacerlos realidad gracias a esa buena relación con la entidad.

...la posibilidad que me ofreció Bancamía de hacer ese ahorro, que aunque pequeño, ha sido muy importante.

Súpertienda El Parque

Fabiola y Manuel propietarios de la Súpertienda el Parque.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Fabiola Isabel Arrieta Domínguez y Manuel Otero son una pareja de esposos que viven en el corregimiento Cantagallo del municipio de Corozal (Sucre), y desde hace cuatro años tienen una tienda en el parque principal de El Mamón, un centro poblado ubicado a tres minutos de su casa, y en el que ya son reconocidos por la variedad de productos que ofrecen, por la calidad de su atención, y sobre todo porque la inigualable ubicación de su negocio permite que todo quien pase por la zona los ubique fácilmente.

Al comienzo la idea, si bien era tentadora, les provocaba un poco de nerviosismo, pero veían en ella la oportunidad de ser independientes, de poder tener algo en lo que trabajar juntos.

Antes de dedicar su tiempo y esfuerzo a esta tienda, Manuel llevaba el sustento diario de su trabajo como mototaxista, algo que, si bien le daba algo de plata, era riesgoso y lo mantenía expuesto a las lluvias y a las altas temperaturas. Isabel por su parte era docente en una escuela del municipio. A ninguno de los dos se les había pasado por la mente tener una tienda, hasta que el hermano de Isabel, propietario del establecimiento en El Mamón, se las ofreció debido a algunos inconvenientes que él estaba teniendo con la administración del lugar.

Al comienzo la idea, si bien era tentadora, les provocaba un poco de nerviosismo, pero veían en ella la oportunidad de ser independientes, de poder tener algo en lo que trabajar juntos; así que tomaron el riesgo, juntaron sus ahorros y la compraron. Hoy sienten

que ha sido una de las mejores decisiones de sus vidas.

Para los Otero Domínguez, la clave del éxito en estos cuatro años ha sido la buena administración, el cuidado en los detalles de su negocio y el ahorro. Ambos trabajan en la tienda junto con un empleado, Isabel en las mañanas y Manuel en las tardes, todos los días, sin cerrar.

Hace un tiempo conocieron a Bancamía a través de volantes, y también porque algunos familiares les habían hablado de esta entidad financiera; y aunque ellos tenían productos con otros bancos, cuando el asesor que iba a El Mamón los visitó, les gustó tanto la atención, la facilidad para acceder al crédito, los pocos requisitos, que decidieron cambiarse para tener todo su portafolio con ellos. De eso ya han pasado tres años, tiempo en el cual han tenido varios créditos para aumentar surtido, para hacer arreglos en el local, o invertir en otros negocios.

En este momento el proyecto de esta pareja es comprar un lote para construir su propio local, para eso ellos muy disciplinadamente están ahorrando. La meta es poderlo comprar en 2019 con el apoyo de sus ahorros y de un crédito que piensan tramitar en su aliado financiero, Bancamía.

Los diabolines de Betulia

Luz Mila Acosta, productora de diabolines en el municipio de Betulia (Sucre).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



A tan solo 25 minutos de distancia de Sincelejo (Sucre) se encuentra el municipio de Betulia, lugar en el que nació y ha vivido toda la vida Luz Mila Isabel Acosta Acosta, una de las más reconocidas productoras de diabolines, una golosina típica de esta región de la costa Caribe colombiana en forma de bolitas, hecha a base de almidón, queso y mantequilla.

Con 56 años y tres hijos, Luz Mila cuenta que heredó de su abuela el arte de hacer diabolines y galletas de limón, una tradición que en su familia va de generación en generación y que, si bien ella enseñó a sus hijas, estas últimas no la tienen como actividad productiva. Y es que con más de media vida dedicada a este oficio, Luz Mila tiene clientela dentro y fuera de su pueblo, debido a la forma delicada en la que amasa los ingredientes, a que tiene el cálculo exacto del tiempo que estos deben estar en el horno o, en el caso de las galletas de limón, a que su receta incluye “leche, nuez moscada, canela, vainilla, limón ralladito, anís, mantequilla, bicarbonato medido y ese toquecito secreto que solo sé yo”; dice entre sonrisas.

Luz Mila es cliente de Bancamía hace más de siete años, cuando decidió cambiarse de su banco de siempre por una mala experiencia en la atención de un asesor. Cuenta que la diferencia la entendió desde el primer día porque la asesora la visitó en la casa, evitándole así tener que trasladarse hasta Corozal que es en donde está la oficina más cercana del Banco. Su primer crédito lo utilizó para comprar materia prima para mejorar su negocio, cumplir con algunos pedidos y organizar mejor el espacio en el que fabrica sus deliciosos diabolines.

Después de este primer impulso que les dio Bancamía, Luz Mila y su esposo – que tiene una pequeña ferretería – han solicitado otros créditos para capital de trabajo en sus respectivas unidades productivas. Cuenta ella que ha sido tan positiva su experiencia que incluso ha recomendado el Banco a sus vecinos y amigos. “Nunca he llegado a tener algún inconveniente con Bancamía. Para mí el Banco es de las mejores entidades que ha podido llegar a esta región”, afirma.

Su primer crédito lo utilizó para comprar materia prima para mejorar su negocio, cumplir con algunos pedidos y organizar mejor el espacio en el que fabrica sus deliciosos diabolines.



Moda Actual

Olivia Suárez en su local comercial.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Además de ser cliente, y gracias a la estrecha relación que ella ha construido con el Banco, Olivia es corresponsal bancario Bancamía desde el 2017.

Olivia Isabel Suárez Severiche tiene 51 años y vive en el municipio de Sincé (Sucre) con su esposo y sus tres hijos. Aunque hoy tiene una tienda de ropa y accesorios, sus orígenes en la labor comercial datan de hace 34 años, cuando iba de casa en casa vendiendo la mercancía que traía por encargo. En ese tiempo, cuando tenía apenas 17 años, Olivia dejaba la mercancía y pedía COP \$2.000 de cuota que recogía todos los domingos. Con las ganancias de esa primera etapa, y luego de casarse, puso una droguería, a través de un contacto del esposo que le ayudó para estructurar el negocio.

Fueron años de altos y bajos en la venta de medicamentos, y aunque le iba bien, decidió vender la droguería porque sentía que ese no era el negocio para ella; definitivamente lo que le gustaba era la ropa. Con la plata de esa venta hace ocho años abrió su primera tienda en el garaje de su casa, luego se pasó para un local y en él ha visto cómo su tienda crece.

Hace unos años la visitaron por primera vez los asesores de Bancamía y le ofrecieron los productos del Banco. Su primer crédito lo hizo desde la oficina de Sincelejo, dinero que invirtió para ampliar su negocio. Pero como su idea es crecer y no tener solo una fuente de ingresos, en los últimos años ha gestionado créditos también para comprar

novillas, para traer ropa y accesorios desde otras ciudades, o para abrir sucursales en municipios cercanos, como uno que tuvo hasta hace unos meses en Galeras (Sucre), que decidió venderse a una de sus empleadas. Eso sí, el nombre de ambos establecimientos sigue siendo el mismo, Moda Actual, para que la gente sepa distinguir que lo que se vende allí tiene el sello y el estilo inconfundible de Olivia.

Además de ser cliente, y gracias a la estrecha relación que ella ha construido con el Banco, Olivia es corresponsal bancario de Bancamía desde el 2017, eso también le ayuda a atraer más clientes y ha generado un mayor reconocimiento de su almacén; algo en lo cual ayuda mucho el que haya publicidad permanente sobre su negocio en la emisora del pueblo, el que ella haya escogido la mejor ubicación para su local, y el que se esmere día tras día por mejorar en la atención y traer los productos que a la gente le gustan.

Actualmente el ideal de Olivia es construir un segundo piso sobre el local para alquilar o poner un restaurante y tener otro ingreso adicional; también quiere hacer otra inversión y comprarse una parcela para tener sus novillas y tener donde ir cuando saca su día de descanso.

La faena del campo: pasión y buen negocio

Guillermo Antonio acompañado del asesor bancario en Corozal (Sucre).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Nacido en el corregimiento Palmas de Vino del municipio de Palmitos (Sucre), Guillermo Antonio Tobar Pérez, ha vivido 40 de sus 62 años en la vereda Los Araujos de San Juan de Betulia, también en Sucre y, desde que recuerda se ha dedicado a las labores del campo, al arado de la tierra, al ordeño de sus vacas, y al cultivo y la comercialización de todo lo que este fértil territorio produce. “Ahora además alterno la agricultura con las labores del hogar, porque ya mi mujer no está más conmigo”, comenta Guillermo recordando que hace un tiempo se divorció de su última compañera.

En 1992 y producto de su esfuerzo de muchos años, Guillermo compró las 12 hectáreas de tierra en las que hoy vive, y que se han venido valorizando por lo productivas que han sido; pero sobre todo por la forma en la que él ha sabido administrarlas.

En un día cotidiano Guillermo se levanta a las 4:30 am, se prepara un tinto y con pocillo en mano se va para el ordeño; vuelve a su casa un par de horas después a prepararse el desayuno y a dejar listo el almuerzo. Después de esto vuelve a trabajar, esta vez en sus cultivos. Antes del mediodía, cuando

el inclemente sol de la sabana sucreña calienta con toda su fuerza, Guillermo regresa a casa a almorzar y retomar energías para hacer sus últimas actividades, entre ellas el encierro del ganado, antes de caer la tarde.

En los últimos años ha combinado estas labores cotidianas del campo con su liderazgo comunitario. Hace cinco años, por ejemplo, fue presidente de la junta de acción comunal de la vereda, y aunque actualmente es solo delegado, sigue liderando importantes procesos para transformar la realidad de sus vecinos y la suya propia. Hace un tiempo vienen luchando por lograr que la energía eléctrica llegue a toda la zona, aunque para su finca más que electrificación convencional quiere energía solar. Para ello ha venido indagando sobre el tema, analizando la forma más práctica para hacerlo y el tipo de paneles que requeriría. Por lo pronto, va un par de veces a la semana a donde uno de sus vecinos a cargar su teléfono celular, y advierte que precisamente tiene uno “solo de teclitas”, para que le dure más la batería.

Desde hace nueve años Guillermo es cliente de Bancamía, primero lo fue en la oficina Sincelejo y posteriormen-

te, por cercanía y facilidad de acceso trasladó sus cuentas a Corozal. Cuenta que se enteró de la existencia de la entidad porque vio una valla en uno de sus viajes a la capital del Departamento, así que ese mismo día buscó la oficina, entró y habló con una asesora a la que le contó su situación, sus necesidades de financiamiento y el uso que le quería dar a los recursos si se los llegaban a prestar.

“En pocos días me hicieron una visita en la finca y en ocho días me aprobaron el crédito y me desembolsaron”, dice, recordando que con esa plata trasladó el ganado para su finca ya que lo tenía alquilando pasto. Si bien el principio le incomodaba tener que viajar mensualmente hasta Sincelejo para pagar las cuotas, el hecho de tener una oficina en Corozal le facilitó la relación con el Banco. Actualmente además del crédito, Guillermo tiene cuenta de ahorros y CDTs, porque cuenta que con Bancamía aprendió que la plata debajo del colchón no renta, en cambio en el Banco sí.



“De paseo encontré la solución financiera que estaba buscando”

Café recién cosechado.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

“Cada mes bajo a llevar lo del ahorro, y siempre me atienden muy bien, eso es bueno porque el buen trato es parte importante de que quiera seguir trabajando con ellos y no cambiar de banco”.

“Nos contaron que Bancamía estaba hace unos años en Chaparral, que podíamos ahorrar y que además se podía solicitar crédito de manera fácil y rápida, así que les di el dato de la finca a ver si iban a verme... y si fueron, a mi amigo le prestaron dos millones de pesos y yo solo pedí un millón y medio para el cultivo de café”. Así describe Gil Antonio Lizcano Váquiro ese primer contacto que tuvo con Bancamía en mayo de 2018, un momento que mejoró su vida y le permitió acceder a oportunidades que no sabía que tenía.

Cuenta Gil Antonio que ese día estaba de paseo con otros amigos en un sitio de la zona rural de Roncesvalles (Tolima), y coincidió en el lugar con algunos asesores comerciales de Bancamía que, en medio de la conversación, le preguntaron que si había escuchado hablar de la entidad. Así como Gil Antonio, ninguno de sus vecinos la conocía, razón por la cual el personal del Banco les hizo una explicación detallada de los beneficios de bancarizarse, de los productos que ofrecían, y de la manera en la que podrían acceder a ellos.

Luego de este primer encuentro, y motivado por todo lo que le dijeron, Gil Antonio invitó a los asesores a que lo visitaran en su casa, y en cuestión de una semana ya había abierto una cuenta de ahorros, que se ha convertido en su plan de financiamiento para el futuro, junto con un crédito que tramitó para mejoras en su finca. “La cuenta de ahorros me ayuda con lo de la cuota, si por algún motivo no llegara a tener la plata, pero el fin es cultivar hortalizas o frijol cuando tenga el completo del ahorro que lo hice a seis meses.”

Cuando habla de Bancamía, en la mirada de Gil Antonio se percibe la tranquilidad de contar con un aliado para sus planes de crecimiento en la finca “El Triunfo”; igualmente se nota su compromiso en el cumplimiento tanto del ahorro, como en el pago de las cuotas. “Cada mes bajo a llevar lo del ahorro, y siempre me atienden muy bien, eso es bueno porque el buen trato es parte importante de que quiera seguir trabajando con ellos y no cambiar de banco”, dice.



Foto: Fernanda Pineda - Hanz Rippe para USAID

La inclusión financiera es el proceso de integración de los servicios financieros a las actividades económicas cotidianas de la población, que contribuye a su desarrollo social y al crecimiento económico.

En ese sentido, nuestro programa de Inclusión Financiera es una de las líneas estratégicas de negocio, mediante la cual buscamos promover el acceso y nuevos servicios para la bancarización, dando lugar a propuestas y negocios, que nos permiten brindar apoyo y oportunidades a las personas que no tenían acceso al sistema.

Facilitamos el acceso a los servicios financieros, a través de nuestra presencia a lo largo de la geografía nacional, una gran red de Corresponsales Bancarios, así como con nuevos canales y servicios digitales. Con nuestra Ruta de Inclusión Financiera, un viaje por el progreso del país, llegamos a los lugares más recónditos, para garantizar la cobertura de nuestros servicios.

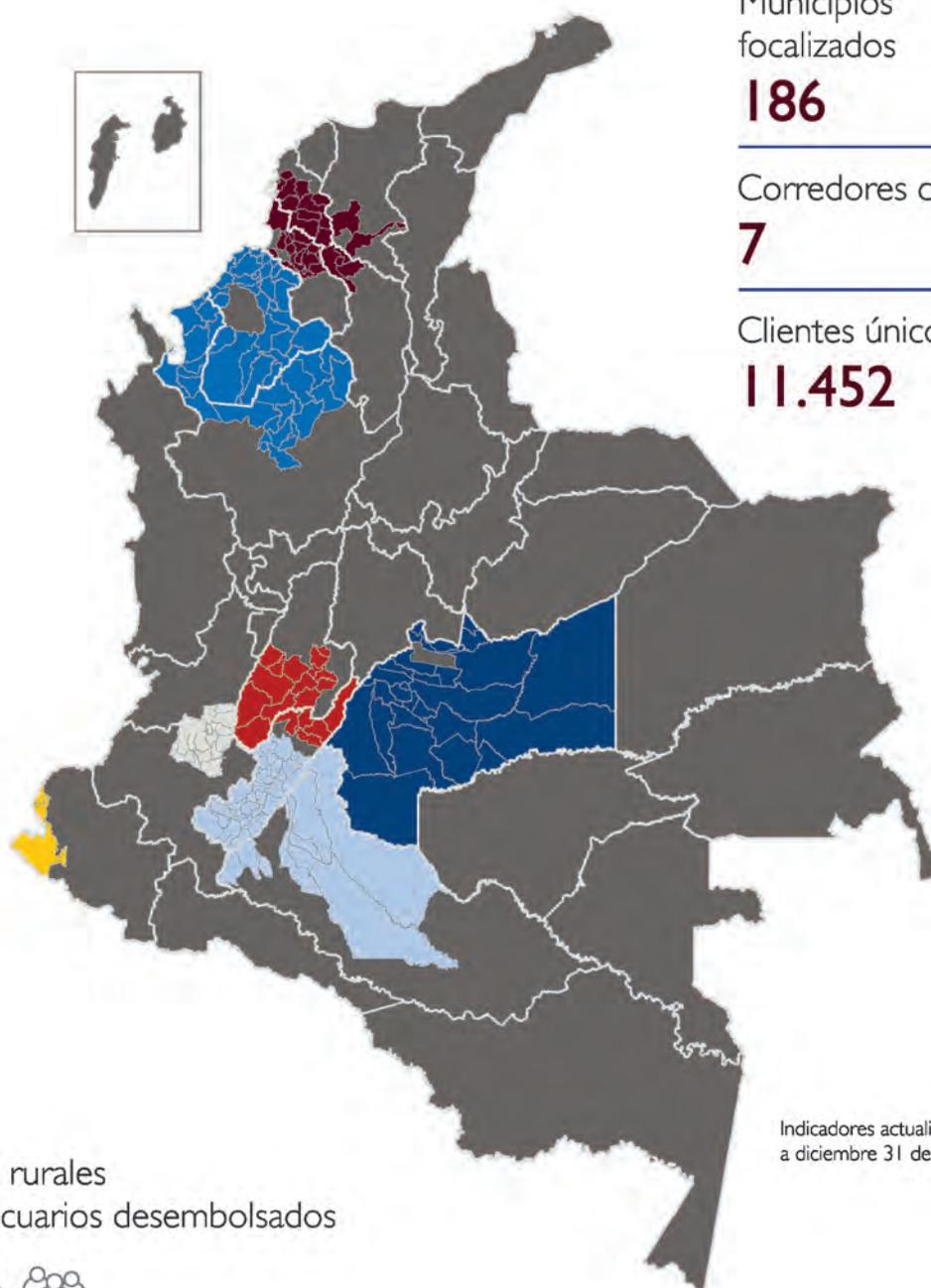
Desarrollamos soluciones financieras de ahorro y crédito, adaptadas a las necesidades de estos nuevos segmentos tanto en zonas urbanas como rurales, con lo que generamos acceso al crédito, atendiendo tanto las necesidades de microfinanzas, como a los microempresarios de los diferentes sectores económicos, quienes pueden generar y/o hacer prosperar sus emprendimientos, formalizando sus negocios, generando, además, fuentes de empleo dignas para más personas.

Promovemos la educación financiera. Realizamos acompañamiento directo e implementamos metodologías especiales de vinculación, que resulta en el conocimiento y uso efectivo de los productos y servicios financieros a la población. Adicionalmente, a través de aulas móviles que recorren los municipios del país, brindamos educación financiera a las poblaciones más vulnerables, para mejorar el entendimiento de los conceptos de ahorro, inversión, presupuesto, así como los riesgos y oportunidades financieras, para la toma de decisiones en la planificación de sus proyectos y de su futuro.

Seguiremos trabajando en nuestro compromiso con la inclusión financiera para llegar cada vez a más colombianos y contribuir a la construcción de una sociedad justa, equitativa y con mayores oportunidades para todos.

Diego Alejandro Montoya
Director Nacional Banca Red y Premium
Banco de Bogotá

Banco de Bogotá



Municipios focalizados

186

Corredores cubiertos

7

Clientes únicos

11.452

Indicadores actualizados a diciembre 31 de 2018

Créditos rurales y agropecuarios desembolsados

14.264 

USD \$101.992.629

Tabla de Contenido



Para observar este video de la Iniciativa de Finanzas Rurales, puede descargar cualquier aplicación lectora de códigos QR y escanearlo posteriormente desde su celular.



1. Marco, el cafetero de la cédula
Página 41



2. Yeimi le lleva oportunidades al campo
Página 42



3. Asociación de Mujeres La Esperanza, café del Norte del Cauca para el mundo
Página 43



4. En la búsqueda de oportunidades
Página 45



5. Mayden La Peluquería
Página 46



6. Nuevos retos, nuevas oportunidades
Página 48



7. Un Cambio de vida
Página 49



Foto: Fernanda Pineda - Hanz Rippe para USAID

Marco, el cafetero de la cédula

Marco Antonio Martínez en su finca en la vereda Sinaí del municipio de Pitalito (Huila).

Foto: Fernanda Pineda - Hanz Rippe para USAID



Entre cafetales verdes y rojos, allí vive Marco Antonio Martínez en su finca en la vereda Sinaí del municipio de Pitalito (Huila). Su hoy próspero cultivo es testimonio del progreso que puede tener el agro colombiano con la ayuda de una institución financiera robusta y consolidada como el Banco de Bogotá.

“Es importante que el Banco mire hacia el campo”, dice Marco. Y tiene razón, pues fuera de las empresas microfinancieras y las cooperativas de ahorro y crédito, es inusual ver un banco de la envergadura y cobertura de Banco de Bogotá en zonas rurales. Sin embargo, con el apoyo de la Iniciativa de Finanzas Rurales (IFR) de USAID, la entidad está cada vez más inmersa en territorios cuya principal actividad económica es agrícola y pecuaria. Más importante aún, esto está transformando la vida de campesinos como Marco, y los beneficios del sistema financiero formal se están multiplicando rápidamente en zonas tradicionalmente alejadas de la banca.

Aún para un banco tan grande, llegar a muchas zonas rurales es un reto. No obstante, Banco de Bogotá encontró una oportunidad de oro para expandir su presencia en el sector rural a través de un convenio con la Federación Nacional de Cafeteros, para la que desarrolló el producto Cédula Cafetera Inteligente. Esta funciona como una tarjeta débito en la que los productores pueden recibir los pagos por su cosecha, comprar insumos para cultivo en las tiendas de café, e incluso com-

prar en establecimientos comerciales. *“Me gusta [la cédula cafetera] porque no me cobran cuatro por mil ni cuota de manejo”, explica Marco.*

Y es que el Banco se ha preocupado por llevar productos y servicios a la zona rural que le sean útiles a los campesinos. La cédula cafetera, créditos con cuotas semestrales o servicios como “La Ruta del Progreso” (un furgón que visita zonas rurales apartadas y ofrece los servicios del Banco), le ayudan al campesinado colombiano a alcanzar sus metas de desarrollo. En el caso de Marco, los créditos que le ha otorgado la entidad le sirvieron para convertir una finca dilapidada en una sostenible y pujante. *“He tenido créditos con Banco de Bogotá desde hace cuatro años y los he usado para sostenimiento del cultivo. Con los créditos he renovado la finca, he podido mantener a mi familia y educar a mis hijos”, explica Marco complacido.*

La aproximación que el Banco de Bogotá está teniendo hacia la zona rural y su atención especializada en las dinámicas agropecuarias lo ha transformado en un catalizador de progreso para el agro del país. Como afirma Marco: *“El Banco está mejorando de acuerdo con mis necesidades. Eso también representa economía para el Banco, pues sí a los campesinos nos ofrecen productos que nos sirvan, más clientes van a tener”.*

“He tenido créditos con Banco de Bogotá desde hace cuatro años y los he usado para sostenimiento del cultivo. Con los créditos he renovado la finca, he podido mantener a mi familia y educar a mis hijos”.



Yeimi le lleva oportunidades al campo

“Antes, el Banco no podía llegar al mercado rural porque no había garantías para que el personal se desplazara a zonas aisladas o apartadas”.

Yeimi Arce coordinadora de microfinanzas del Banco de Bogotá en el sur del Huila.

Foto: Fernanda Pineda - Hanz Rippe para USAID

Tradicionalmente las zonas rurales colombianas han estado alejadas del sistema financiero. No porque no quieran ser parte de él, acceder a créditos, invertir en un fondo de ahorro o adquirir productos de seguro, sino porque las condiciones de seguridad y los costos hacían difícil para las entidades financieras la llegada al campo. Yeimi Arce sabe esto mejor que nadie. Como coordinadora de microfinanzas del Banco de Bogotá en el sur del Huila, ha visto la llegada y transformación del Departamento gracias a la incurción de la entidad.

“Antes, el Banco no podía llegar al mercado rural porque no había garantías para que el personal se desplazara a zonas aisladas o apartadas”, explica Yeimi mientras recuerda la dura situación de seguridad y orden público que atravesó el Departamento durante años. Sin embargo, el Banco ha entendido que el sistema financiero es vital para transformar las realidades del campo, y desde hace nueve años creó la división de Microfinanzas para hacer de estas zonas, unas prósperas y pujantes.

“Cuando llegamos a una zona rural por primera vez, escogemos una vereda y vamos con todo el equipo de trabajo. Pasamos finca por finca con volantes y vamos puerta por puerta para generar recordación”, explica Yeimi emocionada. Esto, si bien suena sencillo, se vuelve una operación logística titánica, pues acceder a ciertas zonas es sumamente difícil. Pero como todo tiene solución, el Banco y la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID diseñaron La Ruta del Progreso.

Esta iniciativa consiste en un furgón que visita zonas rurales apartadas y ofrece los servicios del Banco. *“El furgón es como una oficina móvil que va a los sitios donde no hay oficinas físicas”,* cuenta Yeimi. Esto no solo ha servido para llevar servicios financieros a cada vez más población rural –lo que le brinda oportunidades de desarrollo al campo–, sino para generar recordación y posicionar la marca en esas zonas. *“El sur del Huila ha sido muy receptivo. La gente está muy agradecida porque nunca les habían venido a ofrecer servicios financieros”,* cuenta Yeimi con orgullo.

No es de poca monta que Banco de Bogotá, una de las entidades financieras más grandes y robustas del país, no solo se esté acercando al sector agropecuario, sino que esté en constante evolución para satisfacer la demanda de servicios en zona rural. Por ejemplo, cuando empezó la división de Microfinanzas, los trámites eran largos y burocráticos con hasta 20 días de procesamiento. *“Hoy es mucho más fácil”,* explica Yeimi, *“el asesor va a la casa del cliente y en tres días se puede hacer un desembolso”.* En otras palabras, el cliente ya no tiene que buscar y adaptarse al Banco, sino que el Banco busca al cliente y le facilita la vida.

Yeimi se deleita contando los beneficios que el Banco ha traído a zonas rurales del Huila. Sin embargo, lo que más la llena de alegría es hablar sobre el impacto que la bancarización formal tiene en la zona. Como bien dice ella: *“La idea con estos créditos es que las personas crezcan”.*

Asociación de Mujeres La Esperanza: café del Norte del Cauca para el mundo

Capacitación del Banco a la Asociación de Mujeres la Esperanza.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



A varios kilómetros de la Vía Panamericana, carretera que bordea los valles y montañas del occidente colombiano, se encuentra la vereda San Isidro del municipio caucano de Santander de Quilichao. La zona, que durante varias décadas sufrió los embates del conflicto armado colombiano, hoy es una importante despensa agrícola para el país y en ella se produce uno de los mejores cafés del mundo.

Precisamente en esta zona y justo en medio de la época más difícil del conflicto armado, año 1988, surgió la Asociación de Mujeres la Esperanza, una agremiación de 13 mujeres cultivadoras de café que se reunió para juntar esfuerzos en pro de garantizar el mejoramiento de la calidad de vida y aumentar la productividad de sus tierras con miras a vender al mercado nacional e internacional. Actualmente la Asociación está compuesta por 32 integrantes, entre hombres y mujeres, muchos de ellos descendientes de las mujeres fundadoras.

Apoyadas en años anteriores por el Programa Colombia Responde de USAID, así como por otras entidades del Gobierno colombiano, que les dotaron con herramientas tecnológicas y asistencia técnica para aumentar la productividad y calidad de su café; en los últimos dos años la organización estaba viendo la necesidad de una nueva inyección de capital que les permitiera tener mejor flujo de caja para

la compra de café a sus asociados en época de cosecha, sufragar gastos relacionados con el transporte y pago de jornales, entre otros gastos.

Fue así que en el mes de abril de 2017 se inició el apoyo de la Iniciativa de Finanzas Rurales que permitió a estas lideresas adquirir algunas competencias empresariales y organizar administrativamente su asociación y ser presentada al Banco de Bogotá. El Banco realizó un crédito de COP \$7 millones a esta asociación lo que les ha permitido renegociar las condiciones de venta del café con los compradores, cumplir a las productoras con el pago inmediato de su producto lo que le brinda estabilidad y lealtad a la asociación, además de poder aumentar los ingresos de sus familias.

Actualmente la Asociación ha cumplido con los pagos mensuales del crédito, y han hecho abono al capital prestado y se encuentran estableciendo una relación de confianza con el Banco. Las asociadas se preparan para la compra de la siguiente cosecha, donde esperan contar con el Banco de Bogotá como aliado estratégico y estar más fortalecidas con la asistencia que les ha brindado la Iniciativa de Finanzas Rurales, conocer mejor su negocio y poder gestionarlo de una forma que les permita generar acciones para la sostenibilidad del mismo y con esto seguir aportando a la calidad de vida de su comunidad.

En 1988 surgió la Asociación de Mujeres la Esperanza, una agremiación de 13 mujeres cultivadoras de café que se reunió para juntar esfuerzos en pro de garantizar el mejoramiento de la calidad de vida y aumentar la productividad de sus tierras.

“Iniciamos la venta a las siete de la mañana y a las siete y media ya se nos habían acabado”, comenta Ángel recordando ese primer día. Esa fue la oportunidad que estaban esperando para iniciar su negocio propio y al cual se dedican actualmente nueve miembros de su familia.



En la búsqueda de oportunidades

Ángel y su mamá, Gloria, en su fábrica de arepas en Santander de Quilichao (Cauca).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

En la arepería Juan Fer se siente que se está trabajando en familia. Cada una de las acciones que realizan los miembros de esta empresa denota alegría por el trabajo, ganas de crecer, y vocación de servicio. Se trata de un negocio familiar cuyo nombre no es el de ninguno de sus propietarios; “ese es el nombre de mi hijo, se me ocurrió cuando teníamos la necesidad de poner un nombre a nuestro producto y mi hijo estaba recién nacido, yo me llamo Ángel”, afirma uno de los miembros del equipo.

Ángel y su mamá, la señora Gloria, fueron desplazados del municipio de Toribío (Cauca) en el año 2005, a raíz de uno de los hostigamientos realizados por grupos armados. En medio del fuego cruzado decidieron tomar lo que les cupo en una maleta, dejar todo atrás y con el alma y el cuerpo heridos, iniciar una nueva vida en Santander de Quilichao (Cauca).

El inicio fue muy difícil, a pesar de que desde su infancia Ángel era feliz trabajando en varios oficios y le gustaba vender, llegar a un sitio diferente fue un gran reto. Durante un tiempo se dedicó a cualquier oficio que le ofrecieran, desde ayudante de bus hasta

mototaxista. Sin embargo, siempre estuvo decidido a salir adelante, a no permitir que las dificultades dominaran su vida, así que con mucho esfuerzo llevó a cabo sus estudios de licenciatura en matemáticas con la Universidad del Valle en el municipio.

En febrero del año 2010 la venta de arepas del sector donde vivían cerró y la señora Gloria vio una oportunidad para iniciar su propio negocio, llenando el espacio que había dejado su vecina; así que le propuso a Ángel que vendieran arepas. Cuando la idea surgió no tenían recursos con qué arrancar, pero reunieron elementos prestados de vecinos y amigos, consiguieron tres libras de maíz y arrancaron. Hoy su arepería procesa diariamente 350 libras de maíz.

“Iniciamos la venta a las siete de la mañana y a las siete y media ya se nos habían acabado”, comenta recordando ese primer día. Esa fue la oportunidad que estaban esperando para iniciar su negocio propio y al cual se dedican actualmente nueve miembros de su familia. Sus clientes principales son las tiendas de los municipios de Santander de Quilichao, Caloto y la zona de Mondo-

mo, y desean abarcar otros municipios como Piendamó o Caldono.

En todo este sueño el Banco de Bogotá ha sido un actor clave, ya que fue el que les facilitó el capital necesario para la compra de la maquinaria con la cual hoy hacen la transformación de su producto. Toda su maquinaria, que cumple con los estándares para productos alimenticios, y el transporte con el cual hacen las entregas de las arepas dentro y fuera del municipio, fue adquirida con diferentes créditos que el Banco de Bogotá les ha facilitado. Ahora con la ampliación de su planta de procesamiento esperan que el Banco les siga facilitando el capital requerido.

Ángel y Gloria ven el futuro con una gran esperanza ya que han logrado superar los rezagos del desplazamiento forzado, ahora saben que tienen un gran camino por delante.

Mayden La Peluquería

*Maryury Moran propietaria de la
peluquería Mayden.*

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



En uno de los barrios más tranquilos de Santander de Quilichao (Cauca) se encuentra Mayden La Peluquería, un salón de belleza propiedad de Maryury Moran, una mujer joven, apasionada por la estética, que siempre tuvo el sueño de tener un negocio el que pudiera cambiar la vida de los demás a partir de intervenir su imagen.

Maryury es oriunda del municipio de Suárez (Cauca); desde muy joven salió de su pueblo para ubicarse en Cali, con la idea de aprender todo lo relacionado con estética y belleza. Persiguiendo su sueño de tener un negocio propio se fue a vivir a Santander de Quilichao, allí inició trabajando en un pequeño local, donde trataba de prestar la mejor atención, pero era consciente de que para crecer el ahorro era necesario.

Cuando la propietaria de la peluquería en la que trabajaba decidió venderla, Maryury vio la oportunidad para realizar su sueño, así que con muchos sacrificios la adquirió. Sabía que ese era solo un paso para lograr su meta, y fue en ese momento cuando la necesidad de crédito para hacer crecer su negocio se hizo latente; definitivamente era necesario comprar algunos productos que le permitieran ofrecer a sus clientes cuidado diario para su cabello y con un crédito inicial de COP \$800.000 que le entregó el Banco de Bogotá pudo comprar y satisfacer esta necesidad.

Utilizando los créditos ofrecidos por el Banco de Bogotá ha hecho crecer su negocio, no solo ofreciendo mejores

productos, también adquiriendo herramientas que le permiten ofrecer servicios de alta calidad. *“Es que el servicio de estética permite que le brinde salud física, mental a las personas. Si cada uno se siente bien pues actúa mejor”*, afirma Maryury orgullosa de su negocio.

Durante tres años, con mucho esfuerzo, pero también ahorrando y manejando muy bien sus finanzas, Maryury ha visto crecer su negocio. Para ello el Banco ha seguido siendo su aliado, porque después del primer crédito le ha prestado, además, para hacer adecuaciones a un local mucho más grande, en el que ha podido combinar la estética con la relajación. Esto le implicó además contratar más personal, con lo cual siente la felicidad adicional de estar generando empleo.

Maryury desea continuar creciendo, sabe que este gran logro es solo un paso para cumplir sus metas, sabe que el sitio donde quiere desarrollar su plan de vida es Santander de Quilichao. Cuando se le pregunta sobre la posibilidad de trasladarse a otra ciudad o de cambiar su negocio, no piensa dos veces en responder que volver a empezar es muy difícil, ya tiene reconocimiento en su oficio y ese es el activo más preciado que tiene.

“Este negocio me ha permitido hacer otras pequeñas inversiones en venta de productos para dama o de ropa para comercializarla, y eso ya es una gran ganancia”, concluye Maryury.

Utilizando los créditos ofrecidos por el Banco de Bogotá ha hecho crecer su negocio, no solo ofreciendo mejores productos, también en la adquisición de herramientas que le permiten ofrecer servicios de alta calidad.



Banco de Bogotá | Grupo AVAL

Antioquia

Bolívar

Huila

Caquetá

Cauca

Sucre

Meta

Tolima

Valle del Cauca

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Nuevos retos, nuevas oportunidades

Óscar Andrés Méndez funcionario del Banco en Santander de Quilichao (Cauca).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Hay decisiones que, aunque parecen poco trascendentales, pueden cambiar nuestras vidas, eso fue lo que le sucedió a Óscar Andrés Méndez cuando quiso ir a pasar un período de vacaciones a Cali; allí vio una nueva oportunidad de empleo trabajando como vendedor tienda a tienda. Lo que él no esperaba era que fuera el encargado de surtir en el Distrito de Aguablanca, uno de los sectores más complejos de la ciudad, y en donde aprendió a optimizar su tiempo para realizar sus labores de una manera eficiente.

Años más tarde se postuló a una vacante en el Banco de Bogotá, y en el momento de presentar su hoja de vida la experiencia en Aguablanca tuvo un peso fundamental, por eso fue designado en esa zona como asesor comercial de microcrédito. Allí logró ver cómo su trabajo cumplía una gran labor social ya que los clientes que utilizaban bien el crédito mejoraban las condiciones de sus negocios y por lo tanto su calidad de vida era mejor día tras día.

Le tomó tanto cariño a su trabajo que para él fue muy satisfactorio cuando el Banco decidió abrir oficina de microcrédito en Buenaventura y lo designó como encargado en esa zona; allí entendió que todos los aprendizajes obtenidos de sus colaboradores y jefes eran muy valiosos y ponerlos en prác-

tica podía ayudarle a llevar con éxito la misión asignada.

Pero el crecimiento no solo podía quedarse en la satisfacción personal, también necesitaba hacer sacrificios para realizar estudios universitarios. Cada fin de semana viajaba a Cali para estudiar Administración de Empresas. Durante la semana, después de cumplir con las labores propias de su cargo, debía dedicarse a leer y a realizar los trabajos y tareas pendientes de la universidad.

Una vez volvió a Cali, conoció que otra parte importante en su labor era el cobro de las obligaciones de los clientes y quiso ayudar en esa parte, fue así como se especializó en esa rama y entendió que lo importante era ponerse en los zapatos del cliente y darle la oportunidad de pagar su deuda. *“El cliente entiende y agradece la oportunidad de ponerse al día con su obligación, nunca tuve problemas y siempre logré recuperar esa cartera”*, afirma.

Debido a su buena experiencia en el segmento de microcrédito en tres oficinas, cuando el Banco decidió abrir, con el apoyo de USAID, la oficina de microcrédito y crédito agropecuario en Santander de Quilichao, fue designado como encargado de la misma. Para él esto ha sido uno de sus más

grandes retos profesionales, porque le ha implicado adaptarse a una cultura distinta y diversa, ha tenido que crear nuevas formas de hacer su trabajo y de motivar a sus colaboradores en la consecución de las metas no solo de la oficina, también las personales. Aunque la productividad es alta, continúa siendo un gran desafío subir a niveles que permitan posicionarse a nivel nacional como una de las mejores.

Óscar tiene una gran expectativa de vida, el poder graduarse como administrador de empresas es una de ellas, y el crecer en el Banco de Bogotá es uno de sus más grandes retos, la estabilidad que le ofrece esa entidad ha permitido que pueda proyectarse y tener un plan de vida.

Creer en el Banco de Bogotá es uno de sus más grandes retos, la estabilidad que le ofrece esa entidad ha permitido que pueda proyectarse y tener un plan de vida.



Un cambio de vida

John Albert Grueso asesor comercial del Banco de Bogotá en Santander de Quilichao (Cauca).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

“Entrar al Banco cambió mi vida, ahora soy reconocido, soy un referente en la comunidad, también estoy cumpliendo mis sueños; para el 2019 me entregan mi casa propia, por ahora estoy pagando la cuota inicial, pero eso no lo habría podido lograr sin el Banco de Bogotá”.

Desde el 2017 John Albert Grueso se desempeña como asesor comercial del Banco de Bogotá en Santander de Quilichao (Cauca), cumpliendo lo que para este administrador de empresas era uno de sus más preciados sueños, trabajar en una empresa del sector financiero. Antes de llegar a la entidad fue gestor de cartera en un almacén de electrodomésticos de la zona, del cual salió porque por su rol de cobranza en varias ocasiones sintió que su integridad física corría peligro, por eso no dudó en presentarse a una convocatoria de empleo de una reconocida entidad bancaria que apareció en uno de los periódicos que circula en la región.

Para John la satisfacción fue enorme cuando le comunicaron que era elegido para ser parte del Banco de Bogotá. Desde ese momento, su vida dio un giro, no solo por la mejoría en sus condiciones laborales, por cumplir uno de sus sueños, sino porque además, día tras día siente que con su trabajo está aportando al desarrollo de su región y brindando a su gente oportunidades para mejorar su calidad de vida. Cuenta con gran orgullo que no se limita a entregar un crédito, sino que en la medida en que establece una relación de confianza con sus clientes aprovecha sus conocimientos profesionales para asesorarlos en una forma muy didáctica en el manejo del negocio, “son cosas muy sencillas, como anotar en un cuaderno sus ingresos y sus egresos para que entienda el manejo del dinero, así ven su necesidad de ahorrar y de no gastar

sin medida, ya que muchos de ellos tenían problemas porque no sabían que los gastos pequeños y muy seguidos se estaban llevando todo su capital”.

John explica que ha podido ayudar a muchos de los habitantes de los municipios nortecaucanos a no entrar al “gota a gota”, simplemente ayudándoles a sacar cuentas y mostrar a las personas los verdaderos costos de un préstamo de esta clase. “Hay muchos clientes y no clientes a quienes se les explica que además están poniendo en riesgo su vida y a los pocos días me llaman para que inicie con ellos el trámite de crédito. El Banco tiene algo muy bueno, es que se puede realizar un crédito desde COP \$800.000 y después de realizado, los clientes agradecen el haberlos guiado en la decisión de no entrar al gota a gota”.

“Entrar al Banco cambió mi vida, ahora soy reconocido, soy un referente en la comunidad, también estoy cumpliendo mis sueños; para el 2019 me entregan mi casa propia, por ahora estoy pagando la cuota inicial, pero eso no lo habría podido lograr sin el Banco de Bogotá”. Es en ese momento cuando este nortecaucano, amante de su tierra, esboza la más grande sonrisa al sentir que su vida también se ha visto mejorada ya que no solo trabaja para lograr sus metas, también siente la satisfacción de lograr día a día que su gente crezca.

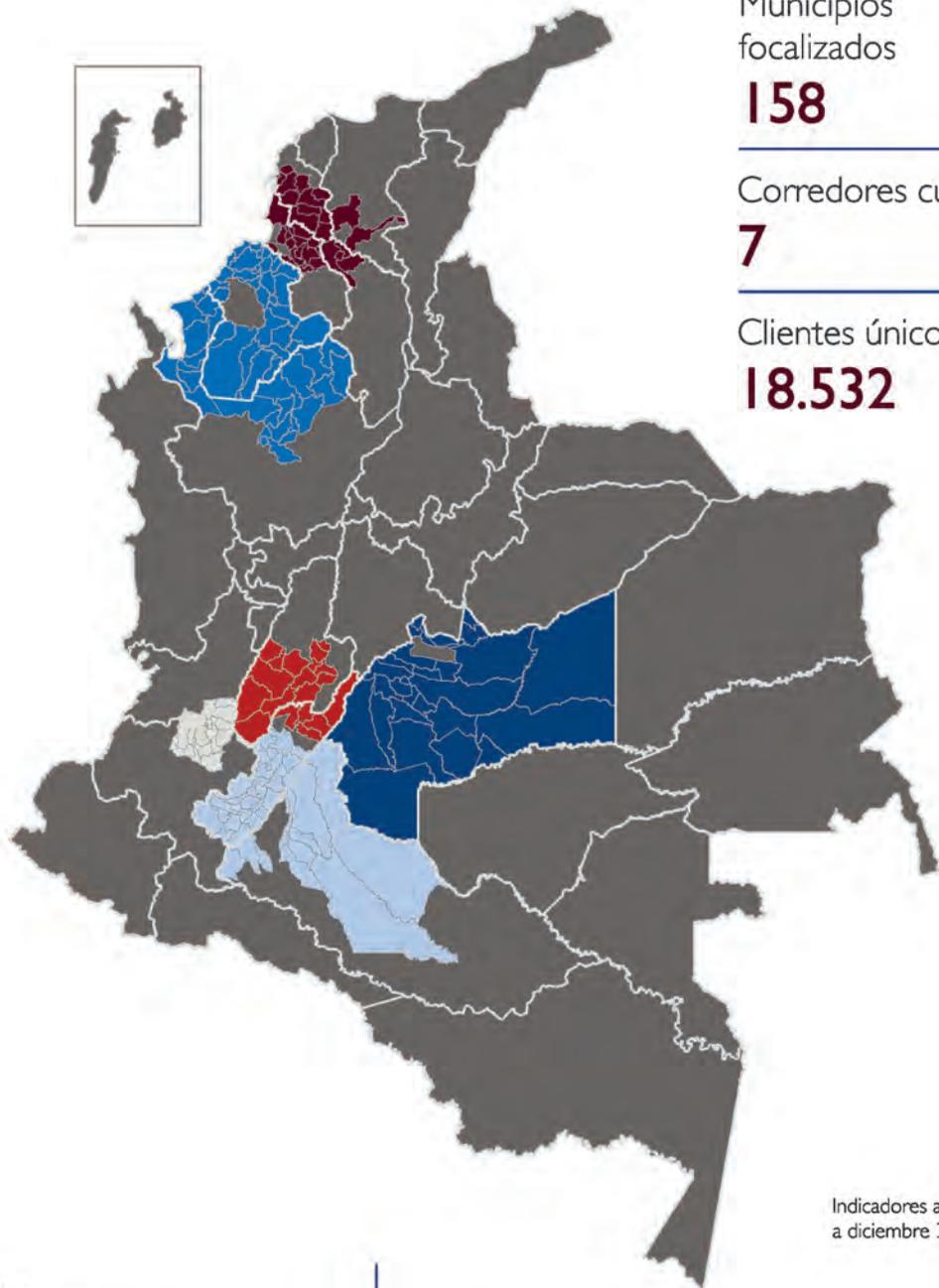
Desde hace muchos años Bancompartir ha venido trabajando en aras de promover y profundizar la oferta de servicios financieros para los pequeños productores agropecuarios en el país, con el fin de reducir la pobreza y la desigualdad en las zonas rurales.

En este proceso, hemos detectado las escasas oportunidades que tienen nuestros pequeños productores para acceder a servicios financieros acordes con sus necesidades: por esto nuestra propuesta se ha dirigido a desarrollar diferentes alternativas de servicios, caracterizados por su oportunidad y agilidad, así como adecuados a sus necesidades.

Para el logro de estos objetivos, ha sido fundamental el apoyo que Bancompartir ha recibido de la Agencia de los Estados Unidos para el desarrollo Internacional (USAID) a través de sus diferentes programas de cooperación, como el “DCA”, la Iniciativa de Finanzas Rurales y Colombia Responde, entre otros, logrando de esta manera mayor penetración e incursión en zonas del país afectadas por el conflicto armado, dirigidos a la atención de la población vulnerable, con la apertura de nuevas oficinas, reducción de las barreras en los servicios financieros y el mejoramiento en la intermediación financiera.

La inclusión financiera es y seguirá siendo uno de los pilares básicos para el crecimiento futuro del Banco en el sector rural del país, por lo cual ratificamos nuestro total compromiso para lograr, día a día, una mayor atención de la población vulnerable y de los pequeños productores agropecuarios que son el futuro de Colombia.

Gregorio Alberto Mejía Solano
Presidente
Bancompartir



Municipios focalizados

158

Corredores cubiertos

7

Clientes únicos

18.532

Indicadores actualizados a diciembre 31 de 2018

Créditos rurales y agropecuarios desembolsados

9.243

USD \$17.929.938

Seguros adquiridos

6.764

USD \$286.457

Tabla de Contenido

VIGILADO
SISTEMA FINANCIERO FINANCIERO
DE COLOMBIA

Bancompartir
contigo



Para observar este video de la Iniciativa de Finanzas Rurales, puede descargar cualquier aplicación lectora de códigos QR y escanearlo posteriormente desde su celular.



1. Los sueños se cumplen cuando **Bancompartir está Contigo**
Página 57



2. La cara amable del servicio farmacéutico en Espinal
Página 58



3. El líder detrás del Soy Líder en la zona Caribe
Página 59



4. Una sonrisa para acercar los servicios financieros a las zonas rurales de Bolívar
Página 61



5. Don Conrado Piedrahita, un crédito para tecnificar las arepas de Montelíbano
Página 62



6. La magia de Loricá detrás de un mostrador
Página 63



7. Llevando servicios financieros y sonrisas puerta a puerta
Página 64



8. "Dulces momentos" para la inclusión financiera en San Jacinto
Página 65



9. De muebles a Espumados Sampedú.
Página 66



10. La puerta de entrada a los servicios financieros en la zona rural de Puerto Libertador
Página 67



Foto: Fernanda Pineda - Hanz Rippe para USAID

Los sueños se cumplen cuando Bancompartir está Contigo

Clara Ramos, asesora comercial,
Bancompartir Pitalito (Huila).

Foto: Archivo Bancompartir



Un poco más de cinco años de vida laboral dentro de Bancompartir le han servido a Clara Ramos para darse cuenta de que los sueños sí se pueden cumplir, y que se disfrutan mucho más cuando se ayuda a otros a lograr cumplir sus metas, salir adelante y encontrar respuestas para su desarrollo económico. Clara es asesora comercial de la oficina Bancompartir en el municipio de Pitalito, el centro poblado más importante del sur del Huila a 180 km de Neiva, y por ende centro comercial y de negocios en el que confluyen productores rurales de Putumayo, Caquetá, Cauca y Huila.

“El secreto está, quizá, en tener siempre una sonrisa en el rostro, verles el lado positivo a las cosas, pensar en la solución más que en el problema”.

En esa zona del país Clara ha obtenido la experiencia profesional en el área comercial que desde hace varios años la destaca como una de las mejores asesoras comerciales de Bancompartir, ya que como sus compañeros cuentan, es una mujer perseverante, emprendedora, capaz de superar los obstáculos que la vida le ha puesto en su camino, y además de ayudar a los demás a obtener sus mejores resultados. “El secreto está, quizá, en tener siempre una sonrisa en el rostro, verles el lado positivo a las cosas, pensar en la solución más que en el problema”, afirma desde su estación de trabajo, justo antes de salir a hacer las visitas diarias a sus clientes.

Según ella, gran parte de sus sueños se han venido cumplido uno tras otros desde el momento en que Bancompartir, en ese entonces Finamérica, le dio la oportunidad de ingresar al equipo de trabajo de la oficina de este municipio,

y demostrar de qué estaba hecha y de lo que era capaz. Hoy, mirando las cosas en retrospectiva, Clara siente que todo ha sido en doble vía. Por un lado, en su cargo le ha regalado al Banco toda esa alegría que la caracteriza, la chispa que contagia a sus compañeros y su buena actitud siempre; esto se ve reflejado en el trato que tiene con los demás miembros del Banco en Pitalito, una disciplina férrea para el trabajo que la lleva a cumplir siempre sus metas comerciales y, por supuesto, el cariño con el que trata a sus clientes. Por otro lado, ella ha recibido en retribución muchas cosas, la posibilidad de sacar adelante su carrera, la tranquilidad de estar en una entidad en la que se siente como dentro de una familia, y al mismo tiempo las alegrías de haber sido reconocida varias veces por la calidad de su trabajo.

La vida de Clara es un ejemplo de superación e inspiración para todos sus compañeros, quienes siempre le piden consejos ya que la ven como una guerrera de la vida. Dentro de los proyectos de Clara está continuar en el Banco porque sabe que tiene un respaldo y que además tiene la oportunidad de seguir creciendo y haciendo carrera dentro de esta entidad financiera que le abrió las puertas en el momento que ella más lo necesitaba. Ella solo tiene palabras de agradecimiento hacia Bancompartir.



La cara amable del servicio farmacéutico en Espinal

Ofelia e Hilda Perdomo propietarias de Drogas Peper, clientes de Bancompartir.

Foto: Archivo Bancompartir

Ofelia e Hilda Perdomo son las dos hermanas propietarias de Drogas Peper, un negocio familiar que desde hace más de 28 años es reconocido en Espinal (Tolima), por la calidad de los productos que ofrece, la orientación farmacológica profesional, pero sobre todo por la calidez de la atención con la que se atiende a cada uno de los clientes, a los cuales, como en las boticas de antaño, se le conocen la historia clínica de principio a fin.

Y es que para las hermanas Perdomo, la vocación de servicio como la de la salud les viene de toda la vida, y ha sido una de las características que les ha permitido sostenerse en un negocio tan competitivo como el de la salud por más de dos décadas, algo que, dicen, también ha sido posible, gracias al apoyo de aliados como Bancompartir, la primera entidad financiera que confió en ellas cuando lo necesitaron.

Drogas Peper, iniciales de Perdomo repetidas dos veces, ha sido no solo la base de su sustento durante años, sino que también les ha permitido afrontar retos de salud en su familia, teniendo la oportunidad de acceder a medicamentos a precios más bajos y con gran agilidad, “sin atrevernos a auto recetarnos”, dicen entre risas estas dos mujeres que más que vendedoras de productos farmacéuticos son unas consultoras de salud en el municipio. Por eso atienden los 365 días del año de nueve de la mañana a diez de la noche, aunque en ocasiones, dicen, hacen excepcio-

nes para atender alguna urgencia de algún vecino que se enfermó fuera del horario.

Precisamente ese espíritu de servicio es lo que las ha hecho mantenerse en el mercado, a pesar de la llegada de grandes cadenas de supermercados y droguerías a su pueblo. Sin embargo, precisamente para prepararse para la competencia y mejorar su oferta de productos fue que hace seis años solicitaron un préstamo a Bancompartir, que por ese entonces solo tenía oficina en Ibagué. Pero fue la forma en la que las atendieron, la agilidad del préstamo y la facilidad para adquirirlo, lo que les hizo entender que así tuvieran que desplazarse unos cuantos minutos para pagar las cuotas, valía la pena el esfuerzo.

Y ese esfuerzo se vio recompensado adicionalmente en el último año cuando el Banco, en vista de su buen comportamiento como clientas, y el flujo de caja creciente, les propuso que su droguería se convirtiera en un corresponsal, de modo tal que muchos de sus clientes tuvieran la misma oportunidad de ellas, de acceder al portafolio de productos de la entidad. Si bien la propuesta les llegó por sorpresa, no lo dudaron en ningún momento, y es por ese motivo que actualmente alternan la promoción de los productos farmacéuticos con el ahorro y el crédito, diciendo con orgullo que son embajadoras de la marca Bancompartir, Contigo.

Drogas Peper, iniciales de Perdomo repetidas dos veces, ha sido no solo la base de su sustento durante años, sino que también les ha permitido afrontar retos de salud en su familia, teniendo la oportunidad de acceder a medicamentos a precios más bajos y con gran agilidad, “sin atrevernos a auto recetarnos”.

El líder detrás del Soy Líder en la zona Caribe

Billey Bolaño gestor de campo de la oficina de Bancompartir en Montelíbano (Córdoba).

Foto: Archivo Bancompartir



Si se pudieran resumir en una semblanza biográfica las palabras perseverancia y tenacidad, esa sería sin duda la historia de Billey Bolaño, el gestor de campo de la oficina de Bancompartir en Montelíbano (Córdoba), quien gracias a su capacidad de gestión y relacionamiento con la comunidad es en gran parte responsable del éxito del programa de referenciación comunitaria “Soy Líder” que ejecuta Bancompartir con el apoyo de la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID en la región Caribe colombiana.

Nacido en el sur de Córdoba, Billey no pudo terminar sus estudios de secundaria en la adolescencia, lo cual no fue impedimento para que se vinculara a cuanto proceso social llegaba a su territorio, participara en capacitaciones qué se ofrecieran en la zona, fuera miembro de las juntas de acción comunal y comenzara a incidir en mejoras para sus coterráneos. Una de estas mejoras vino hace aproximadamente cinco años de la mano del programa Colombia Responde de USAID con el Gobierno colombiano que, dentro de sus componentes, incluyó una estrategia de inclusión financiera conocida como Grupos Locales de Ahorro y

Crédito, actividad que motivaba a los pobladores de la zona a conformar núcleos para ahorrar y tener crédito con sus propios recursos. Con su gran trayectoria en trabajo comunitario, Billey decidió aceptar este reto y dar inicio a una de las experiencias que él cataloga como de las más hermosas de su vida. “El tema de los Grupos Locales de Ahorro, le dio a la gente una oportunidad de crecimiento, pero también les cambió la ‘mentalidad de pobre’ que tenían”, cuenta, refiriéndose a cierta resignación que sienten las personas cuando no cuentan con oportunidades adecuadas de crecimiento económico.

Hoy relata con orgullo cómo a través de su trabajo logró generar en su comunidad la motivación de ahorro y progreso que ha permitido a muchas familias mejorar sus condiciones de vivienda y a la vez fortalecer el tejido social en esta región tan golpeada por la violencia en tiempos recientes. Durante más de cuatro años trabajó en este proceso que a él mismo le permitió adquirir nuevas destrezas, culminar sus estudios de secundaria y ser reconocido como un líder transformador de su región.

Precisamente gracias a ese liderazgo y experiencia, Billey fue referido por USAID a Bancompartir como una figura local que podría apoyar al Banco en su llegada al territorio, y es así como luego de un arduo proceso de selección terminó siendo contratado desde 2017 como Gestor de Campo, un rol en el cual sirve de articulador entre la entidad financiera y las comunidades rurales para facilitar su acceso a los servicios financieros.

Billey sueña con ser un profesional en Administración de Empresas y a largo plazo quisiera emprender su propio negocio para poder aplicar en él su formación y experiencia. Mientras tanto, Billey sigue levantándose cada mañana para recorrer las dos horas de camino empolvado que separan su vivienda de la oficina de Bancompartir en Montelíbano, poniéndole el corazón a su trabajo y volviendo a casa con la satisfacción de estar viviendo uno de sus sueños.

“El secreto está, quizá, en tener siempre una sonrisa en el rostro, verles el lado positivo a las cosas, pensar en la solución más que en el problema”, afirma desde su estación de trabajo, justo antes de salir a hacer las visitas diarias a sus clientes.



Una sonrisa para acercar los servicios financieros a las zonas rurales de Bolívar

Carmen Cecilia Morales hace parte del programa Soy líder de Bancompartir en Turbaco (Bolívar).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

La altitud privilegiada de Turbaco (Bolívar) les permite a sus residentes observar a lo lejos el Mar Caribe y la histórica ciudad de Cartagena. Por esta razón, desde tiempos de la colonia, fue lugar escogido por altos funcionarios de la corona española, y luego por próceres de la independencia, como un lugar de descanso. Es allí donde vive Carmen Cecilia Morales, madre soltera de tres hijos, y una de las más destacadas participantes del programa Soy Líder de Bancompartir.

En el 2016, un asesor comercial de Bancompartir identificó que Carmen Cecilia se destacaba por su don de gentes e indiscutible habilidad comercial; aptitudes que le han valido un rol de lideresa en Turbaco. El asesor la invitó a hacer parte del programa Soy Líder, con el que Bancompartir vincula personas que se destacan por el conocimiento de la zona en la que viven y por ser importantes para su comunidad.

En aquel entonces Carmen Cecilia trabajaba como empleada de servicios varios en una entidad financiera de Cartagena, y decidió renunciar para vincularse al programa Soy líder. Su trabajo consiste en caminar las calles de un barrio en particular y encontrar clientes para referenciar al Banco. Cuando se le pregunta por qué decidió aceptar la propuesta, responde que la posibilidad de manejar sus propios horarios era una gran oportunidad que

debía aprovechar; cumplir horarios de oficina complejizaban su rol de madre soltera de tres hijos de 15, 9 y 2 años.

El trabajo de Carmen Cecilia en Turbaco fue tan efectivo que ha tenido que desplazarse a la búsqueda de nuevos clientes a Cartagena y otros municipios o corregimientos aledaños, como Bayunca, Mamonal y Clemencia. Actualmente recorre las calles de estos lugares tres días a la semana: sale a las 8 a.m., luego de que sus hijos se han ido al colegio y al jardín infantil, y en el camino reparte volantes con información sobre los productos del Banco en los que aparece su teléfono de contacto. Parte del éxito de su trabajo radica en que, como ella misma dice, desde las calles solo se pueden ver las fachadas de las casas, pero detrás de ellas, puede haber un negocio. Por esta razón, no deja de tocar a la puerta de ninguna casa o dejar uno de los volantes.

Los días en los que no hace visitas comerciales, Carmen Cecilia está en su casa recibiendo llamadas de posibles clientes que leyeron la información de los volantes. Su casa está ubicada junto a la de su padre y sus hermanos; ellos comparten una especie de patio comunal con sus vecinos, en el que está instalado un pozo de agua al que todos tienen acceso. El espacio del patio tiene árboles sembrados que dan sombra, pero también lo aprovechan para sembrar especies frutales que,

además de abastecer de frutos en ciertas temporadas del año, contribuyen al amable clima tropical de Turbaco, y explican por qué fue y sigue siendo escogido como un lugar de descanso. Este espacio compartido da la sensación de comunidad; ayuda a entender la familiaridad del municipio, y por qué Carmen Cecilia es una líder innata.

De igual modo, aprovecha las estancias en su hogar para planificar las zonas que visitará, que son escogidas junto a los asesores comerciales del Banco. Con su trabajo, que es su principal fuente de ingresos, esta líder gana el sustento económico que le permite atender las necesidades de su familia. El trabajo de las personas del programa Soy líder beneficia no solo al Banco, sino a las comunidades rurales como Turbaco, en las que la presencia bancaria es baja. De hecho, la posibilidad de ayudar a la comunidad, y que esta pueda acceder a servicios financieros, es uno de los aspectos que más disfruta esta líder.

En el año y medio que lleva trabajando con Bancompartir, el éxito de su trabajo le ha permitido ser la ganadora de la campaña “Ganando Ando” en dos ocasiones. Por el alto número de clientes referenciados, Carmen Cecilia ganó un equipo de sonido y un televisor. Actualmente, la campaña sigue premiando a los mejores líderes, y está a punto de ganar un segundo televisor.

Don Conrado Piedrahita, un crédito para tecnificar las arepas de Montelíbano

Proceso de producción en Conarepa en Montelíbano (Córdoba).

Foto: *Iniciativa de Finanzas Rurales*



Poblado en gran parte por migrantes antioqueños, Montelíbano es el epicentro comercial del sur de Córdoba. Una de las familias que llegó en los años sesenta a este municipio fue la Piedrahita, compuesta por dos hermanos con sus esposas y sus hijos pequeños. Con mucho esfuerzo ambos hermanos sacaron adelante a sus hijos a partir de la comercialización de cerdos, vacas y arroz. De esta generación, Conrado de Jesús Piedrahita es el mayor de todos, el mismo que tras vivir varios años entre Medellín y Barranquilla, volvió a Montelíbano para retomar los negocios de su padre y su tío, ante la inminencia de la muerte de ambos, y es hoy el dueño de las arepas más vendidas en el pueblo.

De vendedor estrella a dueño de su propio negocio

Aun sin terminar su adolescencia, Conrado se fue a vivir a Medellín para terminar sus estudios de bachillerato. Allí alternó el colegio con cursos de contabilidad y trabajo como mensajero, campo laboral que le abrió las puertas para convertirse en vendedor de almacén y asesor comercial. Esa experiencia le sirvió para destacarse en los negocios familiares, abrir una tienda en Barranquilla y, ser el vendedor estrella de una comercializadora de la Costa Atlántica.

La experiencia comercial de todos esos años le dio la base para que, en 1990, al regresar a Montelíbano, le diera impulso a la carnicería de su familia, que llegó a administrar con su esposa. Fue ella quien un día tuvo la idea de fabricar arepas para complementar los productos cárnicos que vendían, y se las ingenió para hacer un molde que las dejara todas parejas. De ahí en adelante se cuentan 17 años de historia para Conarepa, la fábrica que diariamente comercializa más de 2.000 arepas en el casco urbano de Montelíbano y en el vecino municipio de La Apartada.

Con cuatro empleados que trabajan de domingo a viernes en turnos de cuatro horas, Conarepa es un negocio familiar cuyo eje central es el propio Conrado, pues es él quien desde antes de salir el sol vigila la producción de las arepas, y luego, en punto de las siete de la mañana sale en su moto a repartir, tienda por tienda, casa por casa, restaurante por restaurante, los paquetes que vende por cientos y que son reconocidos en Montelíbano por su calidad y sabor.

Para Conrado el principal desafío es tecnificar su negocio, fue por eso que en junio de 2016 aprovechando el inicio de labores comerciales de Bancompartir en Montelíbano, tramitó un crédito con el que compró una máquina amasadora y moldeadora.

La moderna herramienta de trabajo se encarga de darle consistencia a la masa y facilitar el proceso de producción reduciendo los tiempos y economizando materiales.

Adicionalmente, Conrado usó parte del crédito para imprimir etiquetas que se adhieren a los paquetes de arepas, informando ahora su respectivo registro sanitario y documentación legal, lo cual se convirtió en un importante paso para ampliar sus posibilidades comerciales.

Aunque Conrado ha tenido experiencia con otras entidades financieras presentes en el municipio, afirma que la facilidad en el otorgamiento del crédito y las condiciones del mismo, le hicieron sentirse confiado y tranquilo de tramitar el crédito con una entidad que hasta hace poco era desconocida en el territorio.



La magia de Loricá detrás de un mostrador

Dina Luz Hernández en su negocio en Loricá (Córdoba).

Foto: Archivo Bancompartir

Con esa misma magia de lugar detenido en el tiempo que tienen los pueblos descritos por Gabriel García Márquez en sus historias, Loricá es uno de los municipios más emblemáticos del departamento de Córdoba, una pequeña ciudad con una activa vida comercial, en la que todavía es posible ver aquellas tiendas de abarrotes repletas de toda clase de productos para que los habitantes del campo e incluso del casco urbano hagan mercado como antaño. Precisamente una de esas tiendas es propiedad de Dina Luz Hernández, una comerciante de 45 años que desde hace 20 se dedica al comercio de productos al detal.

Tuvo la mejor experiencia cuando uno de los asesores comerciales se acercó hasta su establecimiento, le explicó las facilidades de los trámites y le ayudó con los mismos.

20 años dedicados a su tienda de víveres le han permitido no solamente destacarse en el municipio, sino además sacar adelante a sus tres hijos, que ya son profesionales y trabajan de manera independiente en las áreas que escogieron para formarse. Hace siete años Dina Luz conoció a Bancompartir, cuando aún se llamaba Finamérica, y aunque, según cuenta, al principio estuvo un poco desconfiada sobre endeudarse con una entidad financiera y más aún pensaba que no le iban a dar el dinero que requería, tuvo la mejor experiencia cuando uno de los asesores comerciales se acercó hasta su establecimiento, le explicó las facilidades de los trámites y le ayudó con los mismos.

Con ese primer monto Dina Luz invirtió en mercancías para su negocio, cambió los refrigeradores que tenía para así mejorar el nivel de conservación de algunos productos, y comenzó a fortalecer su oferta comercial. De esta manera pudo generar mayores ingresos y hacer crecer su negocio. Desde entonces ha tenido otros créditos con Bancompartir con los que ha podido seguir invirtiendo en su negocio y también hacer mejoras a su vivienda; pues sabe que, aunque un porcentaje importante del financiamiento debe usarse para aumentar la productividad de su establecimiento, también es importante invertir en su calidad de vida y esa, en su caso, tiene que ver con tener una vivienda mejor para ella y los suyos, algo que también tiene que agradecerle al Banco.

Desde las 6 de la mañana llegan clientes de todo Loricá, motivados quizás por su carisma, pero también por la gran oferta de productos en su negocio. Hoy Dina Luz sueña con retirarse al cumplir 50 años y, para ese entonces, contar suficientes ingresos que le permitan viajar, descansar y vivir con la tranquilidad de haberle dado a sus hijos mejores oportunidades, algo que dice, también ha sido posible gracias a que Bancompartir siempre ha cumplido su promesa de estar ¡Contigo!

Llevando servicios financieros y sonrisas puerta a puerta

Arelis Bolaño, lideresa comunitaria del municipio de Puerto Libertador (Córdoba).

Foto: Archivo Bancompartir



Puerto Libertador es uno de esos municipios del Sur de Córdoba en los que parece que nada pasara. A pesar de haber sido testigo de muchos de los momentos más difíciles del conflicto armado colombiano, por el fuego cruzado entre grupos guerrilleros y grupos paramilitares, y que aún en sus polvorientas calles se respire un poco de aire de zozobra, a simple vista parece tranquilo. Precisamente en una de esas calles vive desde hace siete años Arelis Bolaño, una lideresa comunitaria que se ha destacado desde su llegada a la zona por el interés en el servicio comunitario.

Arelis, de 34 años, trabajó durante seis de ellos realizando oficios de limpieza en una empresa pública. Sin embargo, siempre ha mostrado gran inquietud e iniciativa por hacer cosas que vayan más allá de las obligaciones de su trabajo y por eso empezó a interesarse por el trabajo comunitario. Hizo parte de la junta de acción comunal de su barrio y fue líder del programa Familias en Acción del Gobierno colombiano, siempre con el entusiasmo de trabajar con y por la gente.

Hace unos años, luego de quedarse sin empleo, decidió empezar a prestar el

servicio de refuerzo escolar para niños de su comunidad. Tomó esta decisión buscando trabajar de forma independiente y poder pasar más tiempo con su familia, pero al mismo tiempo en la idea de compartir su conocimiento con otros, y ayudar a transformar la realidad que la rodea. Adicionalmente, desde noviembre de 2017 Arelis conoció el programa Soy Líder de Bancompartir, que le pareció una oportunidad enorme para ayudar a que mujeres y hombres del municipio que se sentían excluidos del sistema financiero pudieran tener por fin una cuenta de ahorros o solicitar un crédito. Desde ese momento y gracias a las capacitaciones y acompañamiento de los asesores comerciales del Banco, Arelis ha referido más de una centena de clientes, veinte de los cuales han recibido el dinero que han sabido invertir gracias a la educación financiera que también les ofrece Bancompartir.

Arelis es una mujer emprendedora, sociable y que logra generar confianza en las personas para ofrecerles los productos financieros del Banco y asesorarlos de la manera más adecuada, de acuerdo con las características de cada quien. Sus clientes son principalmente pequeños comerciantes, agricultores

y microempresarios. Se siente feliz de tener la oportunidad de trabajar con la gente, conocer sus historias y sus necesidades y encontrar cómo aportar a la solución de sus problemas. Por esto, ser líder de Bancompartir es el complemento perfecto para su trabajo con los niños, pues le permite ayudar a las personas de diferentes formas, obtener ingresos y a la vez estar en su casa para poder compartir tiempo con su familia. Hoy Arelis, a través de su Cuenta con Propósito en Bancompartir, está ahorrando para hacerle mejoras a su casa. A mediano plazo, quisiera formarse formalmente en pedagogía para fortalecer el trabajo que realiza con los niños que cada día llegan a la sala de su casa.

Se siente feliz de tener la oportunidad de trabajar con la gente, conocer sus historias y sus necesidades y encontrar cómo aportar a la solución de sus problemas.



“Dulces momentos” para la inclusión financiera en San Jacinto

Carlos Jaspe, propietario de la heladería “Dulces Momentos” en San Jacinto (Bolívar).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

San Jacinto (Bolívar) es uno de los municipios más emblemáticos de los Montes de María, principalmente por ser la cuna de uno de los ritmos musicales más reconocidos de la costa Caribe colombiana: la cumbia. Este municipio, cuya mayoría de la población está dedicada al cultivo de yuca, ñame y aguacate, es también un sitio de paso obligado para los amantes de la artesanía, ya que en sus calles se producen mochilas, brazaletes y todo tipo de accesorios tejidos por campesinos que han mantenido esta práctica generación tras generación.

En este municipio que fue fuertemente afectado por el conflicto armado, vive Carlos Jaspe, un joven líder de la comunidad que a sus escasos 24 años, además de ser el dueño de la principal heladería del pueblo, llamada “Dulces Momentos”, es también el director de dos grupos de música del pueblo, a los que cambió de nombre como “bandas de paz” en lugar de su nombre original de “banda de guerra” para promover la paz entre los habitantes locales. Estas bandas son las mismas que entretienen a la gente durante las novenas navideñas y las procesiones de la Semana

Santa. Además, Carlos es también uno de los encargados de actuar como supervisor de las obras sociales y de infraestructura que se organizan desde la parroquia del pueblo, y en su tiempo libre, apoya a la comunidad urbana y rural de su municipio en temas varios.

Debido a su liderazgo, trayectoria y por haber participado anteriormente en otros procesos de fortalecimiento, la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID identificó a Carlos como un referente comunitario para replicar el programa “Soy Líder” de Bancompartir en el municipio. Carlos tenía otras características relevantes que lo convertían en un fuerte candidato para participar en el programa: ser joven, víctima del conflicto armado, pacifista y reconocido por otros miembros de su comunidad. Después de ser seleccionado como candidato, Bancompartir no dudó y nombró a Carlos como el primer líder en participar en el programa en este municipio.

Desde que Carlos asumió su nuevo rol en este programa, pasa aproximadamente diez horas semanales en promover la cartera de servicios de Ban-

compartir entre otros habitantes de su municipio. Debido a sus compromisos sociales en su ciudad natal, Carlos ya ha ganado una pequeña reputación que le permite llevar a sus coterráneos el mensaje sobre las ventajas de la inclusión financiera, al tiempo de orientarles acerca de la manera estratégica en que deben administrar sus recursos para hacer del crédito un mecanismo de desarrollo y no una carga. Como dice Carlos: El programa “Soy un líder” ha abierto las puertas de Bancompartir a la gente. Su ventaja es ser un programa que permite tener mucho contacto con personas y establecer relaciones, ya que tiene como objetivo mejorar la calidad de vida de las personas y su percepción.

De muebles a Espumados Sampués

Solangel Banquez, corresponsal de Bancompartir en Sampués (Sucre).

Foto: Archivo Bancompartir



Lo más positivo sobre trabajar como corresponsal, consiste en proporcionar a sus habitantes esta alternativa que les permite realizar transacciones sin tener que desplazarse hasta el casco urbano o municipio aledaño.

En 1979 una prima de Solangel Banquez, actual corresponsal de Bancompartir en Sampués, lo invitó a Maicao (La Guajira) para que montara un negocio en esa población que, por ese entonces, era un centro comercial palpitante dada su cercanía con Venezuela. Con sus recursos fundó Muebles Sampués, una comercializadora de mobiliario para el hogar, con la que logró mantenerse por más de 30 años.

Sin embargo, cuando el flujo de comercio disminuyó, supo que era el momento de regresar a Sampués (Sucre), y aunque en el primer momento no tenía claro qué tipo de negocio crearía esta vez, dado que en su tierra natal la mano artesana abunda y los muebles pueden conseguirse a excelentes precios; al octavo día de su llegada, la respuesta pasó frente a sus ojos: vio pasar enfrente de él a tres personas, en tres diferentes momentos, que transportaban espuma. Espuma. No lo dudo: su próximo negocio estaría relacionado con este material. Solangel agarró el teléfono, marcó el número de algunos antiguos proveedores; veinte años dedicados al comercio suman expe-

riencia y se adquieren destrezas en el oficio. Más pronto de lo que esperaba, ya tenía el material necesario para emprender. Pero no todo el dinero.

De acuerdo con información de la página web de Bancompartir, en sus orígenes, esta entidad fue “la respuesta solidaria a las familias colombianas que lo perdieron todo” en la tragedia que vivió una población del centro oeste de Colombia en 1985. Hoy el deseo de ayudar a los colombianos los ha llevado a tener presencia en veintiséis departamentos, entre ellos Sucre, con oficina principal en Sincelejo. De esta sucursal es la asesora comercial que atendió a Solangel, y quien luego de haber logrado otorgarle tres créditos para invertir en su emprendimiento, lo invitó a unirse a la familia de Bancompartir como corresponsal hace poco más de año y medio.

Espumados Sampués es el nombre con el que bautizó el negocio que tiene desde hace tres años, y el cual funciona también como corresponsal de Bancompartir. Nicolás Banquez, mano derecha y hermano del protagonista

de esta historia, dice que en un territorio en donde existe baja presencia de entidades financieras, lo más positivo sobre trabajar como corresponsal consiste en proporcionar a sus habitantes esta alternativa que les permite realizar transacciones sin tener que desplazarse hasta el casco urbano o municipio aledaño. Solangel asiente a la afirmación, y añade que se siente orgulloso de su empresa: con el apoyo de Bancompartir ha logrado posicionarla y convertirse en el comercializador de espumados más grande de Sampués.

Es el año 2018 y las mecedoras que también producen son vendidas en Sahagún, Chinú, Corozal, Ciénaga de Oro y Sincelejo. Hoy, Solangel recuerda con felicidad el día en el que su prima lo invitó a emprender en Maicao, pero es mucho más feliz hoy, porque con su negocio logra dar empleo a otros sampuesanos, y logra dinamizar la economía del municipio.



La puerta de entrada a los servicios financieros en la zona rural de Puerto Libertador

Jairo Martelo en su negocio de venta de víveres el municipio de Puerto Libertador (Córdoba).

Foto: Archivo Bancompartir

A través de un líder comunitario se enteró del programa de Grupos de Ahorro Local que impulsó en la región USAID y el Gobierno colombiano como una medida de inclusión financiera.

En el corregimiento de Juan José, del municipio de Puerto Libertador (Córdoba), Jairo Martelo tiene su negocio de venta de víveres. Jairo, de 48 años, vive en este centro poblado con su esposa y una de sus hijas, quién aún estudia secundaria en el colegio. Otra de sus hijas vive en Montelíbano, en donde cursa un programa técnico como Asistente Administrativa.

Hace algunos años Jairo trabajaba como jornalero, ofreciendo servicios de poda para preparar terrenos de la región antes de la siembra. A través de un líder comunitario se enteró del programa de Grupos de Ahorro Local que impulsó en la región el programa Colombia Responde de USAID y el Gobierno colombiano como una medida de inclusión financiera. De esta manera terminó vinculado a uno de estos grupos en los cuales no solo pudo ahorrar sino también empezar su vida crediticia.

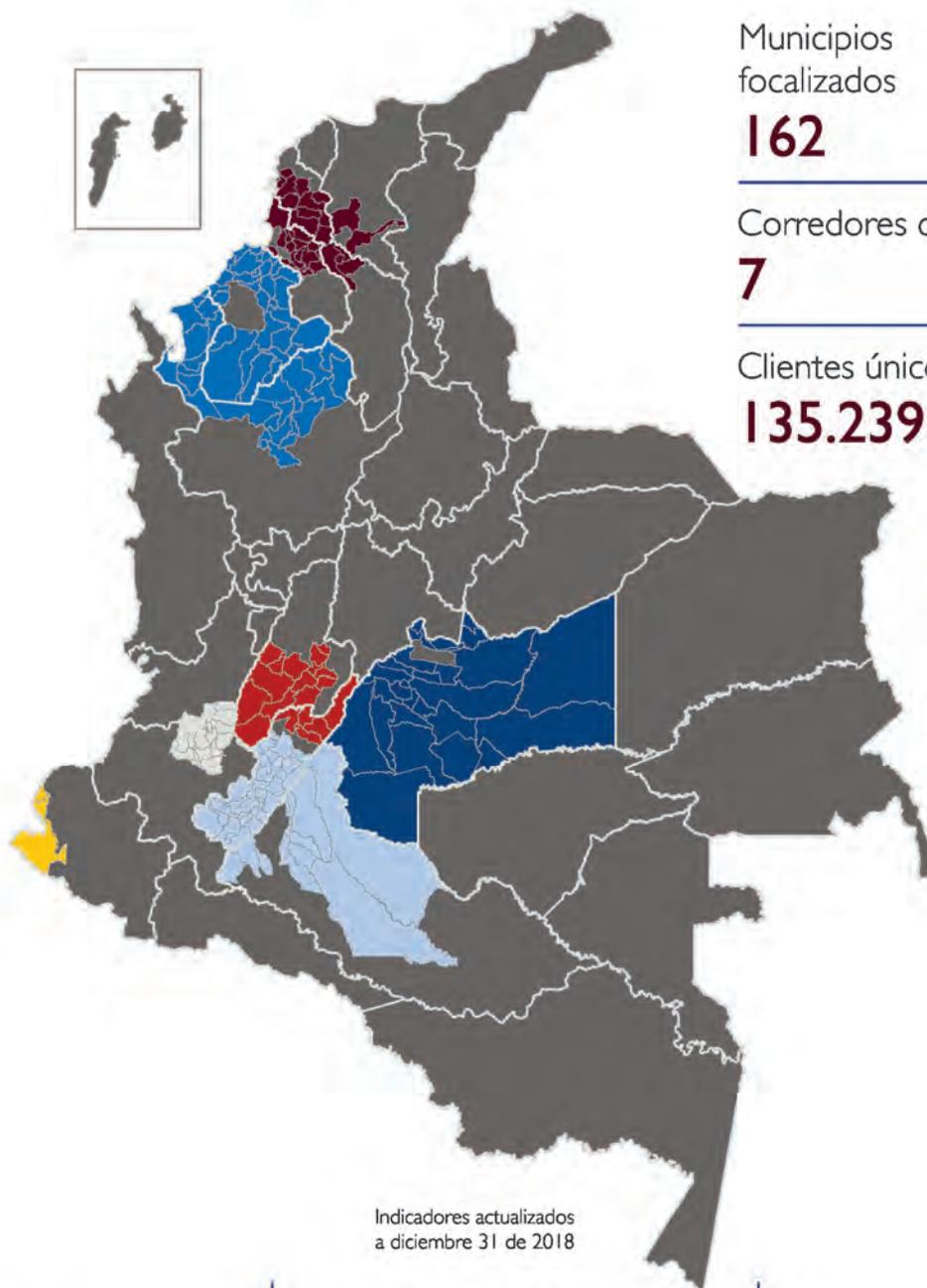
Poco a poco su actividad económica comenzó a migrar de recibir un jornal diario a montar su propio negocio de venta mercancías de forma ambulante. Con los grupos de ahorro a los que perteneció también pudo conocer a otras personas de su comunidad, fortalecer las relaciones con ellos y a la vez avanzar en un proceso de educación financiera. A partir de esto, un día Jairo decidió tomar en arriendo un local y allí empezar a desarrollar su negocio

en un lugar fijo. Empezó entonces a vender víveres y artículos básicos de la canasta familiar para las personas de su comunidad. En diciembre de 2017 conoció a Bancompartir y, gracias a su historial de ahorro y trabajo, el Banco le otorgó un préstamo con el que pudo mejorar las instalaciones de su negocio y comprar más productos que le permiten aumentar la oferta para sus clientes.

Jairo es reconocido por mucha gente en la zona y por esto fue recientemente postulado al programa Soy Líder. En el poco tiempo que lleva en el programa ya ha logrado apoyar en la gestión de créditos para algunos miembros de su comunidad. Jairo se levanta cada día y abre su negocio poco antes del amanecer. Desde muy temprano sus clientes llegan a su negocio a recargar sus celulares, a comprar los ingredientes para el desayuno y a buscar lo que necesitan para su vida diaria. A Jairo le encanta atender a sus clientes. “Me gusta que el cliente se vaya contento pa’ que vuelva otra vez. Si no se va contento, no vuelve otra vez”, nos dice con una sonrisa tranquila y jovial. Ya bien entrada la noche Jairo termina su día de trabajo. Cierra su tienda con la satisfacción de haber logrado los ingresos que necesita y de haber contribuido a ofrecerle a sus clientes los productos que buscan a precios accesibles sin que tengan que desplazarse largas distancias.

“Porque la comunidad es nuestra fuente de inspiración, le damos la mano. Los testimonios de nuestros clientes, así lo demuestran”.

Leonor Melo de Velasco
Presidente
Banco Mundo Mujer



Municipios focalizados

162

Corredores cubiertos

7

Clientes únicos

135.239

Indicadores actualizados a diciembre 31 de 2018

Créditos rurales y agropecuarios desembolsados

66.758

USD \$51.167.217

Productos de ahorro aperturados

32.229

USD \$21.166.457

Seguros adquiridos

80.212

USD \$2.043.292

Tabla de Contenido



1. Alexander, siempre en el campo
Página 75



2. Amor por su trabajo
Página 76



3. Construyendo sueños de café
Página 77



4. Cupertino, una vida hecha a pulso
Página 79



5. Ivón, con la sazón de siempre
Página 80



6. Naida, embelleciendo a Tesalia
Página 81



7. Guillermo, el soñador de Guamal
Página 82



8. Orlando, el hombre de las máquinas
Página 83



9. Una oportunidad, un sueño, un
cambio en la vida
Página 84



10. Iván Said, cafetero para toda la vida
Página 85





Foto: Silvana Ruiz para USAID/Colombia

Alexander, siempre en el campo

Alexander Silva ha tenido diez créditos con el Banco Mundo Mujer para sostenimiento y expansión de sus cultivos de café.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



A pesar de que ha estado involucrado con otras instituciones financieras, siempre regresa a Mundo Mujer. *“Con ellos los procesos son muy rápidos. En tres días uno ya tiene el desembolso”.*

No es tarea fácil cuidar y mantener 27.000 árboles de café esparcidos a lo largo de 5,5 hectáreas. No es tarea fácil sacar producción suficiente para venderle a la Cooperativa de Cafeteros del Huila (Cadefihuila), y para suplir las necesidades de quienes van finca a finca a comprar hasta 50.000 kilos de café en un solo viaje. No es tarea fácil mantenerse a flote en temporadas de vacas flacas, sobre todo cuando se tienen dos hijos, uno en el colegio y la otra en la universidad. No, no es tarea fácil. Sin embargo, el Banco Mundo Mujer, una de las entidades apoyadas por la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID, se ha preocupado porque todas esas tareas que Alexander Silva debe cumplir sean llevaderas y exitosas.

Alexander lleva cerca de nueve años con el Banco, con el que ha tenido diez créditos, incluido uno vigente por COP \$15 millones. Este caficultor depende de la oficina del vecino municipio de La Plata (Huila), pero desde que se acercó por primera vez al Banco, le asignaron un asesor que lo visita en su finca en Paicol. A través de su asesor hace la mayoría de trámites, pero sigue yendo a la oficina en La Plata para pagar sus cuotas. *“Yo bajo hasta el pueblo y aprovecho para hacer diligencias y mercado”*, cuenta.

A pesar de que ha estado involucrado con otras instituciones financieras, siempre regresa a Mundo Mujer. *“Con ellos los procesos son muy rápidos. En tres días uno ya tiene el desembolso”*, afirma convencido. Muy distinto fue su proceso con otras entidades que, aunque pueden tener intereses más bajos, tardan hasta dos meses y medio en evaluar un crédito. Esto, por supuesto, es insostenible para quienes viven del agro, pues cuando los cultivos necesitan insumos, no dan espera.

Fuera de la agilidad del Banco, para Alexander también es importante que le prestan servicios de educación financiera. Por ejemplo, Mundo Mujer les ha brindado capacitaciones en productos de ahorro y los beneficios del ahorro a largo plazo. Así, él también le ha transmitido ese conocimiento a sus hijos, quienes se interesan por los asuntos de la finca y tienen sentido de pertenencia por las actividades de su padre. Esto llena a Alexander de alegría, pues él quisiera que sus hijos heredaran el negocio y continúen cultivando la tierra. Como él lo dice: *“Nosotros siempre hemos vivido en el campo y no nos vemos en otro lado”*.

Amor por su trabajo

Lucía Arteta Rueda, trabajadora del Banco en Santander de Quilichao (Cauca).

Foto: *Iniciativa de Finanzas Rurales*



Lucía Arteta Rueda es una joven de 34 años, nacida en Cúcuta, pero radicada en Cali luego de culminar su carrera de zootecnista en la Universidad Nacional. A pesar de sus deseos de ejercer la carrera en el campo, dado que estuvo un tiempo sin trabajo, en 2014 se enteró de que existía una vacante en el Banco Mundo Mujer para trabajar en la agencia de Florida (Valle); así que aplicó, hizo el proceso de selección y terminó contratada allí. Durante los dos primeros meses trabajó en este municipio, pero luego fue transferida para la oficina de Santander de Quilichao (Cauca) para hacer un reemplazo de una compañera que tuvo una incapacidad por accidente. Sin embargo, fue tan buena su gestión que la dejaron en esa oficina trabajando como analista de crédito. De esto hace tres años, los que lleva trabajando con la entidad financiera. Actualmente Lucía es analista I, máxima categoría a la que puede llegar un funcionario de este rango.

Para Lucía sus clientes son el motivo por el cual madruga todos los días, y siente que ese compromiso se lo debe a la convicción que le han enseñado en el Banco de mantener una relación cercana con cada una de las personas que atiende; es por eso que este 2018 ha sido un año difícil, porque la temporada invernal que ha afectado el norte del Cauca le ha afectado mucho a sus clientes y eso, al mismo tiempo,

le afecta a ella. Sin embargo, lejos de desmotivarla, esto le da impulso para buscar todo el tiempo las soluciones financieras para ellos.

Actualmente en su cronograma de salidas a campo tiene clientes ubicados en zonas rurales entre una hora y una hora y media de distancia del casco urbano de Santander; por esta razón ser organizada y planificar bien sus jornadas son sus principales retos diarios, pero al mismo tiempo son las características que la han hecho destacarse dentro de la entidad. Lucía tiene muy claro que hay que cumplir con la promesa de valor del Banco de ser ágiles y oportunos, por eso sabe que la buena planificación le permite hacer ajustes en su agenda, como cuando llega una nueva solicitud de crédito en su zona y que por tanto debe realizar la visita domiciliaria al cliente, confirmar sus datos y, de esta manera, resolver rápidamente la necesidad de financiación que esa persona tiene.

Lucía siente que en el Banco Mundo Mujer encontró una familia, porque en sus compañeros, además de tener aliados que le hacen fácil su día a día, encontró cómplices en ese objetivo común de ayudar a los pequeños empresarios rurales del país a salir adelante con sus iniciativas de negocio.

Para Lucía sus clientes son el motivo por el cual madruga todos los días, y siente que ese compromiso se lo debe a la convicción que le han enseñado en el Banco de mantener una relación cercana con cada una de las personas que atiende.



Construyendo sueños de café

José Albeiro Muelas, un caficultor de la vereda San Isidro en el municipio de Piendamó (Cauca).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

“Lo que más me gusta del Banco es la rapidez para hacer la gestión; en menos de cuatro días le hacen el desembolso a uno”.

Treinta y nueve años, tres hijos y 1.300 árboles de café que producen el sustento de toda una familia; ese podría ser en cifras el resumen de la vida de José Albeiro Muelas, un caficultor de la vereda San Isidro en el municipio de Piendamó (Cauca). Desde hace tres años José Albeiro es cliente del Banco Mundo Mujer, y dice agradecerle a la entidad porque gracias a ella ha podido organizar su casa, esa que él construyó con sus propias manos en la parte de adelante del lote en el que tiene sembrado el café; pero también le ha podido invertir a su negocio, comprando semillas, cambiando sus herramientas de trabajo, e incluso comprando una moto para poder transportarse y hacer sus diligencias.

Al Banco lo conoció en 2015 por recomendación de su padre. En ese entonces estaba necesitando recursos para comprar fertilizantes, razón por la cual gestionó un crédito de COP \$600.000. Cuenta que en un comienzo tuvo un poco de desconfianza, porque ya había intentado con otras entidades y nunca le desembolsaron los recursos. En cambio, para su sorpresa, en Mundo Mujer fue muchísimo más rápido y sin la necesidad de demasiados documentos.

Motivado por esta buena experiencia, y después de pagar su compromiso, solicitó un nuevo préstamo, esta vez

de COP \$1.200.000; posteriormente hizo un tercero, esta vez para hacerle mejoras a su vivienda y para cambiar su vieja moto. Para este crédito, que actualmente está pagando, el plazo fue de 36 meses por valor de COP \$2.3 millones. “Lo que más me gusta del Banco es la rapidez para hacer la gestión; en menos de 4 días le hacen el desembolso a uno”, afirma José Albeiro.

Asimismo, cuenta que otra de las ventajas que tiene es que los pagos los realiza en el corresponsal bancario que le queda cerca, y allí no hay que esperar ni hacer filas.

Actualmente él y su esposa, además de pagar el crédito están ahorrando con un propósito diferente, para bautizar a su hija menor. Su buena experiencia ha servido además para recomendarle el Banco a sus hermanos, quienes también son clientes.

El Banco para José Albeiro es como tener un amigo que lo apoya. El analista siempre le ha explicado muy bien lo de las tasas de interés y de educación financiera, es por eso que aunque lo han llamado de otros bancos para ofrecerle créditos, no le ha interesado, él prefiere ser leal a este amigo que le tendió la mano.

Lucía siente que en el Banco Mundo Mujer encontró una familia, porque en sus compañeros, además de haber encontrado aliados que le hacen fácil su día a día, encontró cómplices en ese objetivo común de ayudar a los pequeños empresarios rurales del país a salir adelante con sus iniciativas de negocio.



Cupertino, una vida hecha a pulso

Aunque Cupertino ha cumplido muchas cosas de la mano del Banco Mundo Mujer, todavía tiene muchas metas por cumplir.



Cupertino Ruiz tiene sus cultivos de plátano y maracuyá en arriendo, pero aspira poder comprar tierra en el futuro.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

“Yo empecé con un crédito de COP \$500,000. Hoy tengo 6.000 matas [de plátano]”. Así lo afirma Cupertino Ruiz, un campesino de Granada (Meta) que deriva su sustento de las tres hectáreas de tierra en las que cultiva plátano y maracuyá. Cupertino empezó su vida crediticia hace ocho años con el Banco Mundo Mujer (en ese entonces, Fundación Mundo Mujer), una de las entidades apoyadas por la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID.

Cuando empezó, no tenía ni tierras, ni cultivos, ni casa propia, ni una cuenta de ahorros a su nombre. Pero tenía ambición. Desde que dejó su natal Tocaima (Cundinamarca) a los doce años, trabajó con esmero para costearse sus cosas y apoyar a los suyos. Así, tras años como jornalero, decidió emprender su propia iniciativa y tener sus cultivos. Por recomendación de un familiar recurrió al Banco Mundo Mujer para solicitar un crédito que le permitiera empezar su propio platanal. A pesar de no contar con propieda-

des, ni tener productos financieros en otras entidades, Cupertino estaba bien referenciado y en cuestión de pocos días pudo acceder al dinero que estaba solicitando para empezar a forjar su futuro.

Con el tiempo, su excelente comportamiento financiero le permitió acceder a créditos más grandes, a más largo plazo y para proyectos más ambiciosos. Así es como, entre otros, pudo comprar una parcela y construir su casa. “Tiene luz, tengo mis papeles, la carretera entra a la casa. Es de tablas, pero es mía”, afirma Cupertino con respecto a su hogar. Actualmente, este productor tiene un crédito vigente con el Banco de COP \$8 millones, que usó para cultivar maracuyá. A pesar de todos los gastos que suponen sus dos cultivos, más los gastos del hogar, él siempre paga a tiempo y con juicio. La clave del éxito está en que nunca pide más de lo que puede devolver. “¿Qué hago yo sacando [un crédito por] 20, 30, 40 millones si después yo me voy

a ver acosado?” Esa sana mentalidad le ha permitido ser cumplido con el Banco, a la vez que cumple con sus sueños.

Aunque Cupertino ha hecho muchas cosas de la mano del Banco Mundo Mujer, todavía tiene muchas metas por cumplir. Pasó de ser un jornalero sin nada a su nombre, a un productor con casa propia. Aun así, sueña con dejar de pagar arriendo en las tierras en las que cultiva y comprar un par de hectáreas para que todo el retorno sea suyo. “Si uno pudiera acceder a un crédito a más largo plazo, en que las cuotas sean menos altas, uno podría hacer esas inversiones grandes”, dice entre suspiros. Lejos de sentirse derrotado ante la imposibilidad de un crédito como él lo describe, Cupertino sigue trabajando sin parar por llegar cada día más lejos. Su ejemplo de perseverancia y empuje es un modelo para cualquiera que quiera empezar a construir un mejor camino.

Ivón, con la sazón de siempre

Ivón Ardila aspira tener sucursales de El Fogón de Pancha en otros municipios del Meta.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



“Si uno se va a endeudar, que sea para invertir y no para gastar”. Este es el lema de Ivón Ardila, una de las mujeres más pujantes de Granada (Meta). Dueña del restaurante “El Fogón de Pancha”, Ivón se ha endeudado una y otra vez para sacar su negocio adelante. Sin embargo, fiel a su lema de vida, sus préstamos siempre han resultado en inversiones que le generan retorno y que hacen que su restaurante sea cada vez más próspero.

Hace cuatro años quería convertirse en la dueña del restaurante que su abuela había tenido toda la vida. Ubicado en una esquina estratégica de los suburbios granadinos, la amplia casa huele a calor de hogar, a esa sazón de las matronas que hace que cualquiera se detenga y precise probar las delicias que allí se cocinan. Para ello, Ivón se acercó al Banco Mundo Mujer, una de las entidades apoyadas por la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID, y solicitó un préstamo para comprar más menaje y accesorios para el restaurante. Desde entonces, ella ha tenido más o menos seis créditos que le han servido para abastecer el negocio, hacerle mejoras y tramitar los documentos necesarios para que el restaurante quedara oficialmente a su nombre.

A pesar de haber probado con otras entidades, Ivón es fiel a Banco Mundo Mujer y siempre vuelve. En parte por

la agilidad del Banco, en parte porque los procesos son sencillos y en parte porque le ofrecen beneficios que otras instituciones no, Ivón se siente cómoda en su entidad. No solo tiene una larga historia crediticia que le garantiza acceso a créditos de manera simple y ágil, sino que ahora le exigen menos requisitos y los topes son cada vez más altos. Además, con Mundo Mujer tiene todo tipo de facilidades, pues si está lejos de la oficina principal, o si allí hay mucha fila para ser atendida, siempre puede recurrir a uno de los corresponsales autorizados para poder hacer sus pagos mensuales. Con tantas ventajas, no es de extrañarse que ella tenga un crédito vigente con el Banco por COP \$3.3 millones que está usando para nuevas mejoras al lugar que por años cuidó su abuela.

“Mi sueño es poder tener sucursales en distintos municipios”, dice Ivón ilusionada. Si bien ella reconoce entre risas que su sueño es a muy largo plazo, confía en que el Banco la asesore correctamente y le provea las herramientas de educación financiera necesarias para que su próxima inversión sea el comienzo de un exitoso emporio de restaurantes en el Departamento.

“Si uno se va a endeudar, que sea para invertir y no para gastar”.

Naida, embelleciendo a Tesalia

Naida tiene su negocio de productos de belleza en una zona privilegiada del centro de Tesalia (Huila).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Lo que más rescata de la entidad es su impecable servicio al cliente. *“Los asesores siempre están pendientes, vienen a ofrecerme productos, me envían cartas con promociones”.*

Naida Lorena Rivera es una súper mujer. Fuera de su trabajo en una oficina pública de Tesalia (Huila), y de sus labores en el hogar, tiene una distribuidora de productos de belleza que le provee a todo el municipio desde hace 16 años.

Un buen día recibió una visita: asesores del Banco Mundo Mujer, entidad apoyada por la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID, fueron a dejarle folletos publicitarios en caso de que quisiera adquirir un producto financiero con ellos. Confundida, pues el Banco no tenía sede en Tesalia, Naida indagó un poco más. Descubrió que no solo los asesores se desplazaban unos 20 minutos desde La Plata para atender su municipio, sino que había un punto transaccional autorizado en su pueblo donde podía hacer pagos sin necesidad de ir al municipio vecino. Con esas facilidades, ella misma se animó a adquirir un crédito con el Banco.

Tras seis años de trayectoria con Mundo Mujer, Naida ha tenido cuatro créditos para abastecimiento y expansión de su negocio. Incluso tiene un producto de ahorro para su hijo, pues considera importante que desde pequeño

cultive sanos hábitos de ahorro y que desarrolle habilidades financieras.

Si bien ha tenido productos con otras entidades, lo que le gusta de Mundo Mujer es que los trámites son ágiles y sin tantos requerimientos. Solo debe ir a La Plata cuando le hacen el desembolso de un crédito, y de resto sus trámites los maneja desde Tesalia. Sin embargo, lo que más rescata de la entidad es su impecable servicio al cliente. *“Los asesores siempre están pendientes, vienen a ofrecerme productos, me envían cartas con promociones”*, afirma la empresaria. Así, su asesora comercial se ha convertido en una persona cercana para ella. No solo la ha acompañado desde que se involucró con la entidad, sino que la considera una persona competente y confiable que la va a orientar de manera que Naida satisfaga sus necesidades financieras y cumpla con sus metas de vida. Para Naida es tan importante que el servicio sea ágil como que sea de confianza y que ella se sienta respaldada y bien asesorada.

Guillermo, el soñador de Guamal

Guillermo se mudó a Guamal por su esposa, Beyanira Acuña. Juntos tienen un local pujante y próspero.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Guillermo Aldana no es oriundo de Guamal, pero con más de 20 años en el municipio, y una vida forjada a pulso, se ha convertido en un líder comunitario y una fuerza para este municipio del Meta.

“Yo empecé como vendedor ambulante cuando llegué [a Guamal]. De a poquitos fui creciendo y saqué un local, luego otro, luego pagué 12 años de arriendo acá [en su establecimiento actual] hasta que lo compré”, relata el comerciante sin mayores pretensiones. Sin embargo, su historia es una de fortaleza, rectitud y esfuerzo constante. No en vano, tras ocho años con el Banco Mundo Mujer, cuya oficina en Guamal se abrió con recursos y apoyo técnico de la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID, es uno de los clientes estrella.

Si bien, hoy él es uno de los mejores clientes de Mundo Mujer, en ese entonces, cuando se involucró por primera vez, no tenía historia crediticia ni vida financiera con ninguna entidad. Es más, recurría a un “gota a gota” cuando tenía necesidades financieras. *“Yo me preguntaba, si puedo pagar un gota a gota con esos intereses tan altos, ¿por qué no voy a poder pagar un crédito con una entidad formal?”*, cuenta a manera de lamento. Y es que los “gota a gota” son uno de los peores padecimientos que se le puede infligir a un pequeño empresario, que solo quiere sacar su negocio adelante. Afortunadamente,

Guillermo salió de ellos y se involucró con el Banco para empezar a cumplir sus sueños.

Comenzó con un préstamo pequeño. Pero ese fue solo el principio. Sus excelentes hábitos de pago y sus depósitos juiciosos en sus productos de ahorro, lo volvieron un hombre popular en la entidad, una persona confiable a quienes los asesores no dudaban en aprobarle un producto. Es así como solicitó un crédito por COP \$90 millones a cuatro años para una de las mejores inversiones de su vida: compró la propiedad comercial que tenía en arriendo, la demolió y la hizo nueva; esta vez con un amplio local comercial en la parte de abajo, habitaciones para alquilar en la parte de arriba y su propia vivienda en la parte de atrás, donde disfruta con su esposa y sus tres hijos.

No contento con eso, por su buen comportamiento, el Banco le ofrece una serie de beneficios como créditos de emergencia, aprobación de créditos con menos requisitos y ampliación de cupos de financiación. Y, lo más importante, ya no tiene que desplazarse hasta Acacias cada vez que quiere retirar o consignar dinero, pues la nueva oficina de Mundo Mujer en Guamal tiene todos los servicios que Guillermo necesita para su negocio, a pocas cuadras de su casa.

“Uno vive de sueños. Tan pronto se cumple una meta, hay que proyectar otras”.



Orlando, el hombre de las máquinas

Orlando aspira tener todo su lote bajo techo para proteger sus mercancías.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Entre carros, autopartes, taladros, pulidoras y electrodomésticos, así pasa Orlando Vargas sus días. Este santandereano vivió muchos años en Bogotá, pero se radicó en los Llanos Orientales por su esposa, oriunda del Meta. En Granada ha creado su propio emporio de la mano con el Banco Mundo Mujer, una de las entidades apoyadas por la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID.

El negocio de la chatarrería es un poco atípico. Requiere acumular mucha mercancía antes de poderla vender y los pagos de las ventas pueden tardar días o semanas. Por esto, el flujo de caja no siempre está garantizado y sin una planeación financiera juiciosa, puede haber períodos de sequía. Sin embargo, esto no ha sido inconveniente para Orlando. “*Mi asesora es excelente. Ella me asesora muy bien para que pueda pedir créditos adecuados*”, indica.

Y es que la labor de un banco no solo es prestar dinero y recaudar intereses. La educación financiera es fundamental para que los clientes paguen oportunamente y no resulten en aprietos más adelante. Esta es una de las razones por las que Orlando se casó con el Banco Mundo Mujer. Cuando él se acercó a la entidad hace más de cinco años, lo hizo para solicitar un crédito por recomendación de un conocido. Él no tenía historia crediticia ni productos con otras entidades, pero quería sacar su fuente de trabajo adelante.

A través de los muchos créditos que ha tenido con Mundo Mujer, Orlando pasó de tan solo un par de carros para chatarrizar y de ser un negocio atendido por su propietario, a tener cuatro personas a su cargo y un lote lleno de máquinas y partes que vende local y regionalmente. “*Esta semana despaché una mulada para Cali*”, cuenta.

Él no cambia su Banco y es enfático en que no le interesa vincularse con otras entidades. No es para menos considerando las ventajas que el Banco le ofrece a clientes tan antiguos y constantes como él. “*A veces hasta por teléfono le empiezan a marchar el crédito a uno*”, explica. Con una llamada el Banco puede empezar a tramitar una solicitud mientras Orlando lleva la documentación necesaria, lo que optimiza su tiempo y sus recursos. Por eso no duda en recurrir a Mundo Mujer en el futuro para otro préstamo, uno que le permita cubrir su lote para que las mercancías estén bajo techo, o para el mantenimiento de ciertas máquinas que en vez de chatarrizar, él restaura y revende de segunda mano.

“*Yo estoy muy cómodo. El Banco ya me conoce, me funciona, me corre. ¿Por qué me iría?*”, pregunta de manera retórica. La pregunta se responde sola.

Y es que la labor de un Banco no solo es prestar dinero y recaudar intereses. La educación financiera es fundamental para que los clientes paguen oportunamente y no resulten en aprietos más adelante.

Una oportunidad, un sueño, un cambio en la vida

Sandra Patricia Poveda Fernández en su oficina en Santander de Quilichao (Cauca).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Gracias a esta oportunidad pudo acceder a un buen empleo sin tener que salir de su pueblo, realizar una carrera profesional en la Universidad del Valle y graduarse como contadora.

Sandra Patricia Poveda Fernández es la Coordinadora comercial de la oficina del Banco Mundo Mujer de Santander de Quilichao, municipio en el que nació, se casó y tuvo sus dos hijos; pero en el que hace un tiempo no era tan fácil tener oportunidades de empleo. Por esto mismo durante muchos años Sandra trabajó en Cali en un supermercado, lo que la obligaba a viajar dos y tres horas diarias, dejar a sus hijos solos con las preocupaciones que ello conlleva.

Sin embargo, a finales de la década de los noventa, cuando Banco Mundo Mujer, en ese entonces Fundación Mundo Mujer, inició operaciones en el norte del Cauca, Sandra se enteró de una vacante para un técnico en sistemas que conociera la zona. Con bastante ilusión se presentó al cargo al darse cuenta que cumplía perfectamente todos los requisitos y fue contratada: con una función que le encantó, tomar y dar toda la información de los créditos y realizar toda la gestión a quienes solicitaban un crédito. Fueron varios años en esa labor que le permitió conocer en detalle la manera en la que funciona el sistema financiero, cualificar sus capacidades en atención al cliente, y fortalecer su vocación profesional.

Su capacidad de adaptación, su apropiación de la filosofía del Banco en cuanto a ser cercana, amable, ágil y propender siempre por el desarrollo de las comunidades menos favorecidas, le permitieron ir escalando posiciones,

participar en diversos roles dentro de la entidad hasta llegar a ser coordinadora comercial de una de las oficinas más importantes para el Banco, como es la de Santander de Quilichao, una sucursal desde la que se atienden varios municipios del Norte del Cauca.

El impacto de trabajar con Banco Mundo Mujer para la vida de Sandra es que gracias a esta oportunidad pudo acceder a un buen empleo sin tener que salir de su pueblo, realizar una carrera profesional en la Universidad del Valle y graduarse como contadora, así mismo, mejorar las posibilidades de acceso educativo para sus hijos. Sin embargo, para ella una de sus principales satisfacciones tiene que ver con haber cumplido el sueño de comprar su casa propia.

Actualmente es la empleada más antigua de la oficina de Santander de Quilichao, lo que la convierte en una consejera y líder fundamental para las personas que ingresan nuevas a la entidad, trátase de clientes o de nuevos funcionarios. Pero para ella es como si el tiempo no pasara, y si bien tiene claro que trabajará en el Banco hasta que le llegue el momento de pensionarse, comenta que no piensa en ese día, pues para ella es el hoy lo que importa, y en ese hoy está clara su tarea de apoyar a los empresarios rurales para que salgan adelante gracias a los servicios que presta Mundo Mujer.



Iván Said, cafetero para toda la vida

A pesar de que su esposa e hija viven en el casco urbano, Iván Said Vargas siempre ha sido un hombre de campo.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

“El Banco es un apoyo a los cafeteros y a los agricultores. Más facilidades que las que ofrece el Banco no se encuentran en otro sitio”.

En la vereda El Coral, a unos 40 minutos del casco urbano de La Plata (Huila), hay una finca con cerca de 55.000 árboles de café. “Cuando nos llegó la roya (una plaga que ataca las hojas de los cafetales y es letal para las plantas), los bancos nos veían a los cafeteros como negocios fallidos”, cuenta Iván Said Vargas acongojado mientras explica que el Banco del Estado no percibía credibilidad de los cafeteros. Sin embargo, este cafetero de tradición no quería resignarse ni abandonar su cultivo. Así, temeroso de un rechazo y sin grandes pretensiones, se acercó al Banco Mundo Mujer, una de las entidades apoyadas por la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID.

Cuando empezó a hablar con el asesor, este cuestionaba por qué querría un crédito para café, si en el momento había tan poco. “Yo no puedo dejar que esta finca se acabe”, le explicó Iván. La respuesta del asesor es lo que él más recuerda: “me dijo: ‘a usted se le ven las ganas de trabajar’”. Y sí, lo que más quería Iván era recuperar su finca; así que en tres días estuvo listo el desembolso de su crédito. Fuera de cumplir con los requisitos necesarios, su talante y empuje lo han convertido en uno de los clientes estrella de la entidad.

Iván empezó, en su momento, con un pequeño crédito de COP \$2 millones para sostenimiento de cultivo y mejoramiento de la finca. Desde entonces, en los diez años que lleva con el Banco, ha tenido unos diez créditos, cada uno más grande que el anterior. “Ellos saben cómo se maneja el movimiento del campo. Ellos le preguntan al cliente cuándo sale la cosecha, para saber cómo puede pagar uno”, explica el cafetero. Este tipo de detalles denotan un entendimiento de las dinámicas del campo y unas facilidades para pequeños productores y cafeteros que se adecúan a la medida de las necesidades de los clientes rurales.

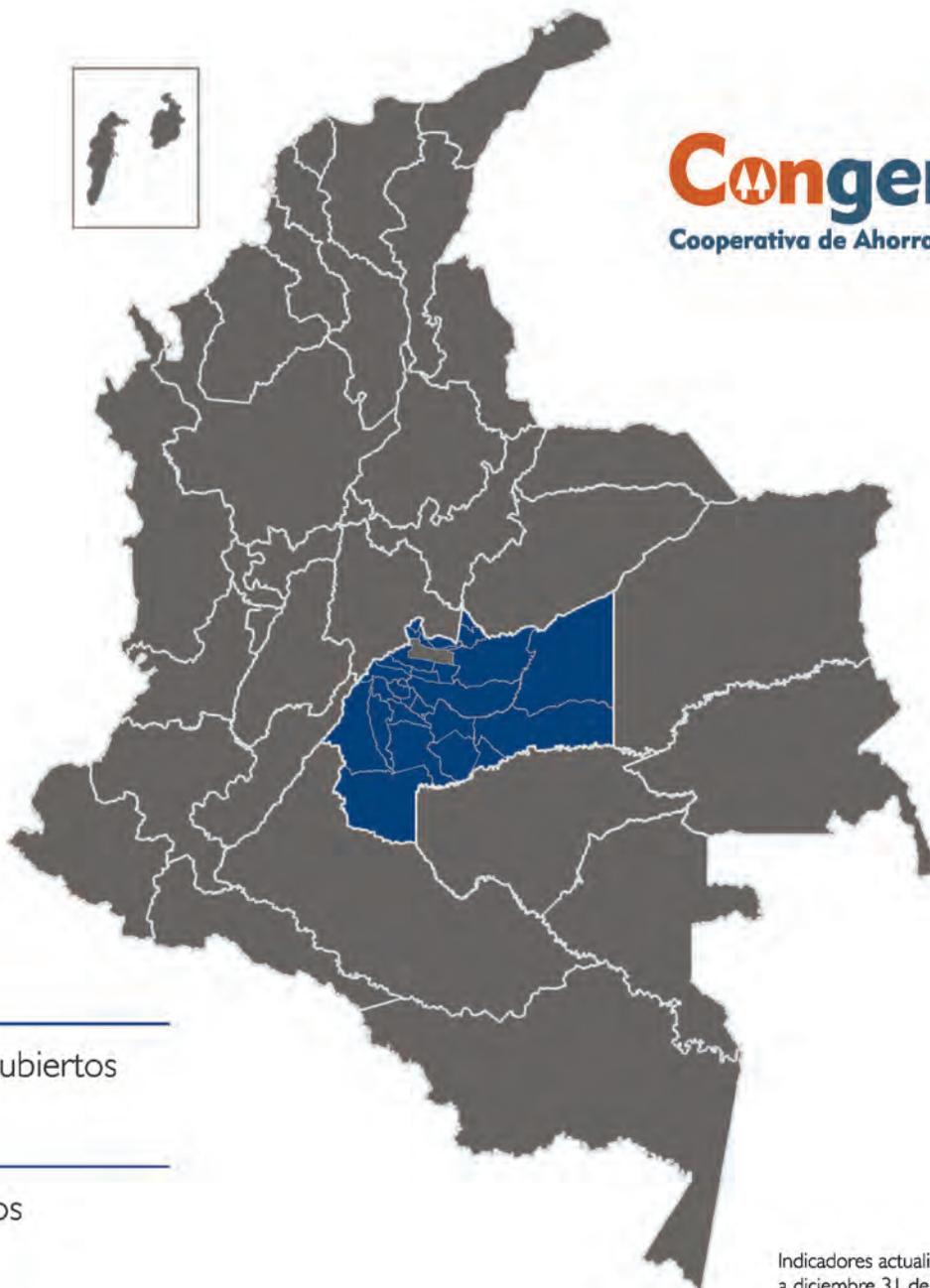
Actualmente este cafetero tiene un crédito activo que ya invirtió en el abono que requerirá su tierra en unos tres meses. A pesar de tener productos vigentes, asegura que tomaría más. “El Banco es un apoyo a los cafeteros y a los agricultores. Más facilidades que las que ofrece el Banco no se encuentran en otro sitio”, afirma. Pero más que eso, Iván siente un respaldo de su entidad y el compromiso del Banco con que él salga adelante. En palabras de Iván: “Eso hace que uno se quede”.



Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

La inclusión financiera tiene un sitio importante dentro de nuestros propósitos institucionales de llevar servicios financieros a los empresarios rurales y así poder contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de sus familias.

Vicente Pabón
Gerente General
Congente



Municipios focalizados

19

Corredores cubiertos

1

Clientes únicos

13.814

Indicadores actualizados a diciembre 31 de 2018

Créditos rurales y agropecuarios desembolsados

4.861

USD \$8.117.686

Productos de ahorro aperturados

10.390

USD \$11.203.554

Seguros adquiridos

606

USD \$13.215

Tabla de Contenido



1. Dar cada día un valor agregado a lo que se hace
Página 93



2. Dolores Peña, deleitando a los turistas que van a Caño Cristales
Página 94



3. Renaciendo gracias al apoyo del sector cooperativo
Página 97



4. Ángel, el transportador
Página 98



5. Aprendiendo de las dificultades a través de la óptica de la economía solidaria
Página 99



6. Cacao, la esperanza de Puerto Rico
Página 100



7. Flor Velásquez, una historia tejida entre telas, hilos y algodón
Página 101



8. Créditos bien administrados, oportunidad para el crecimiento empresarial
Página 103



9. ConAhorritos, la posibilidad de generar cultura de ahorro desde la primera infancia
Página 104



10. Adquirir vivienda propia y ahorrar, dos sueños posibles de manera simultánea
Página 105



Picture: Iniciativa de Finanzas Rurales



Dar cada día un valor agregado a lo que se hace

Alba Nelly Satofimio directora de la sucursal de Congente en Barranca de Upía (Meta).

Foto: Archivo Congente

Mi economía mejoró y se estabilizó, estoy próxima a terminar de pagar mi casa al FNA, tengo seguridad social y todo lo de ley; así como otros beneficios que nos brinda la Cooperativa.

Alba Nelly Satofimio nació en Vista Hermosa (Meta) en el seno de un hogar humilde. Siendo la menor de tres hermanas, aprendió de su familia el amor por la lectura y la música, pero también a exigirse a sí misma para salir adelante, para destacarse entre los demás, a compartir y ayudar.

Durante 2011 afrontó un periodo de enormes complicaciones, donde su salud, su vida afectiva, laboral y económica estaban en crisis; sin embargo, como un renacimiento, el 13 de enero de 2012 inició un nuevo periodo, cuando fue contratada por la Cooperativa de Ahorro y Crédito Congente. Alba Nelly suele decir que: “Dios es grande y *apareja las cosas*”, quizás es por ello que luego de presentarse al cargo de Asesora Comercial y no salir seleccionada, fue elegida como Subdirectora, resultado del mismo proceso. Llegó entonces a la Agencia de Barranca de Upía (Meta), una sucursal en la que ha venido haciendo una carrera imparable, no solo profesionalmente, si no además en su interés de transformar la vida de los demás.

“Desde que llegué a Barranca me dediqué a trabajar y a dar valor agregado a lo que hacía”, dice Alba como mostrando el ingrediente secreto para su propio progreso. Durante dos años y un día

ella ocupó el cargo de Subdirectora, hasta el 14 de enero de 2014, cuando tuvo la oportunidad de ser Directora encargada, gracias a la confianza que el Gerente General de la Cooperativa depositó en ella. Su nueva misión le asustó un poco, pero la asumió con entereza y corazón, reto que logró sacar adelante “con dedicación, compromiso y muchas ganas”, y con el respaldo y acompañamiento de su equipo de trabajo.

Como colaboradora de Congente, considera que ha crecido integralmente en estos 6 años. Ella afirma que su economía mejoró y se estabilizó, está próxima a terminar de pagar su casa, tiene seguridad social y todo lo de ley, así como otros beneficios que brinda la Cooperativa. “Mi calidad de vida y la de mi familia ha sido impactada de manera positiva gracias a mi trabajo, que me garantiza estabilidad, oportunidad de escalar y de ser mejor persona”, cuenta.

Hacia la Cooperativa le mueve un sentimiento muy grande de gratitud y amor, ya que ella siente que ha recibido: “Un trato humano, grandes enseñanzas y conocimientos, oportunidades; reconocimiento, apoyo y acompañamiento en los momentos más difíciles de mi vida como la enfermedad y partida de mi padre (Q.E.P.D)”, también indica que

ha sido escuchada cuando respetuosamente hace sugerencias o presenta alguna inquietud.

Alba Nelly define a Congente como una familia e invita a todos sus compañeros a: “Enamorarse de su trabajo, a querer a Congente como si fuese su propia empresa, a autoformarse, leer, ser abiertos a los cambios, ser recursivos y cuidadosos de lo que la Cooperativa pone a nuestro alcance y custodia, a no ver el vaso medio vacío, sino el vaso medio lleno, a aportar ideas desde nuestros puestos de trabajo que ayuden a mejorar los procesos para nuestro bien y el de nuestros asociados, a dar valor agregado a lo que hacemos, a ser agradecidos y generosos con esta gran empresa”.

Dolores Peña, deleitando a los turistas que van a Caño Cristales

Pescadería Roa de Dolores Peña en La Macarena (Meta).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Ubicado entre el inicio de las selvas del Amazonas y el final de la llanura de la Orinoquía, La Macarena es uno de los municipios más alejados de la geografía colombiana y al mismo tiempo uno de los cartones postales del país, dado que en su jurisdicción queda Caño Cristales, el famoso río de los siete colores.

Este territorio que llama la atención por la belleza de sus paisajes y lo exótico de su naturaleza, durante muchos años fue escenario de complejos momentos en el marco del conflicto armado colombiano, precisamente por la riqueza de la zona, lo inhóspito de sus explanadas y el difícil acceso hasta su centro poblado al cual es posible acceder solo por vía aérea o por tierra trasegando fangosas trochas durante ocho horas o más.

Sin embargo, el casco urbano de La Macarena, que otrora fuera eje central del comercio cocalero en el oriente de Colombia, en los últimos años ha visto transformada su vida por una oleada de turistas nacionales y extranjeros que se sienten atraídos por los exuberantes y únicos paisajes aledaños al pueblo. Una veintena de agencias de viajes se han organizado en el municipio para atender a los visitantes durante la temporada colorida de Caño Cristales (junio a diciembre), y alrede-

dor de ellos, hoteles, restaurantes, cafés, y otros servicios complementarios se ha consolidado en este territorio.

Precisamente uno de estos es la Pescadería Roa, un restaurante y comercializadora de pescado ubicado al frente del muelle de donde salen las lanchas que llevan a los expedicionarios a Caño Cristales. Este restaurante, inaugurado hace un par de años por Dolores Peña y su esposo, es un punto obligado para alimentarse antes o después del viaje por la selva en busca del río de los siete colores.

Dolores, como la mayoría de los habitantes de este municipio, llegó a La Macarena en búsqueda de mejores oportunidades de vida, unas que en esta zona se veían abundantes en medio de la bonanza de la coca, a pesar de los riesgos de seguridad en plena época del conflicto armado.

Durante varios años Dolores y su esposo administraron algunos de los restaurantes del pueblo y, aprovechando sus dotes culinarias, supieron darse a conocer entre propios y extraños por el sabor de sus platos. Sin embargo, en su mente siempre estaba el deseo de ser los dueños de su propio negocio, uno en el que además de preparar deliciosas comidas, pudieran comercializar

La Macarena, que otrora fuera eje central del comercio cocalero en el oriente de Colombia, en los últimos años ha visto transformada su vida por una oleada de turistas nacionales y extranjeros que se sienten atraídos por los exuberantes y únicos paisajes.



Una de las ventajas que tiene nuestro municipio es que por ser tan alejado, por estar aún en medio de la selva, e incluso por haber estado en medio de la guerra, las aguas de nuestros ríos son muy limpias.

Dolores Peña

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

pescado dentro y fuera de La Macarena, para que en otras partes del país pudieran probar la calidad de peces que tienen en medio de la selva.

“Una de las ventajas que tiene nuestro municipio es que por ser tan alejado, por estar aún en medio de la selva, e incluso por haber estado en medio de la guerra, las aguas de nuestros ríos son muy limpias, no están contaminadas con nada, y la pesca que se hace acá es artesanal, sin violencia, y por eso los peces que tenemos acá son enormes, saludables y de buen sabor”, dice Dolores abriendo una de las neveras en las que guarda pescados de hasta dos metros de largo.

Precisamente con esa convicción, Dolores y su esposo comenzaron a ahorrar para montar su negocio. *“El ahorro lo hacíamos en la casa, porque acá en el pueblo solo había un Banco, y la Cooperativa Congente que a mí me gusta mucho y en la que tuve cuenta en Villavicencio, no tenía oficina acá, entonces no tenía como acceder a ella”, cuenta.*

Con esos ahorros alquilaron el local en el que hoy tienen su restaurante y comercializadora de pescados, y fueron generando su propio negocio. Sin embargo, en pocos meses de funcionamiento se dieron cuenta de que para satisfacer la creciente demanda de turistas yendo a su restaurante y poder atender a hoteles y restaurantes que comenzaron a querer comprar sus pescados, era necesario tener más dinero en efectivo. *“Por eso cuando me enteré de que Congente iba a abrir oficina acá en el municipio yo me puse feliz. Yo dije, ahora sí tenemos la posibilidad de ahorrar y de tener crédito y todos los demás servicios que tiene la Cooperativa”, cuenta emocionada.*

Y es que precisamente Dolores fue la primera asociada en adquirir los productos y servicios de Congente en La Macarena, incluso antes de que la entidad abriera oficialmente sus puertas en el municipio a finales de abril. *“Cuando la Cooperativa hizo las primeras visitas acá al pueblo y organizó una reunión con la Alcaldía para que todo el que quisiera fuera y supiera lo que ellos hacían, yo ahí mismo me acerqué, les dije que yo había tenido cuenta con ellos en Villavicencio y que necesitaba que estuvieran acá, y pues muy rápido me hicieron todo el proceso para empezar a ahorrar y para tener el crédito que necesitábamos”, comenta.*

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Congente abrió oficialmente sus puertas el pasado 29 de abril en un acto público en el que participaron autoridades locales, organizaciones sociales y representantes de USAID. Sin embargo, desde el mes de marzo comenzaron a visitar el territorio para ofrecer su portafolio de servicio a toda la población. Así como Dolores Peña, en los dos primeros meses de intervención más de 100 mujeres se han visto beneficiadas de los servicios y productos de la Cooperativa.

Gracias a Congente pudo apoyar a sus hijas en sus estudios de primaria, secundaria y universitarios. Confiesa que no fue nada fácil, pero afirma que *“cada día oraba y le pedía a Dios que me ayudara, pues yo quería demostrarme a mí misma que era capaz”*.



Renaciendo gracias al apoyo del sector cooperativo

María Eugenia Rodríguez Herrera en las oficinas de Congente en Villavicencio (Meta).

Foto: Archivo Congente

María Eugenia Rodríguez Herrera nació en la capital de los llanos orientales, como describe a su “querida Villavicencio (Meta)”. A temprana edad conoció el amor y conformó su hogar con Jorge Barros. De esa unión nacieron sus dos hijas July y Katherine, su bendición y principal motor.

Se dedicó a ser la mejor esposa, compañera y madre, “estuve totalmente entregada a mi familia y a las labores en casa por más de 15 años mientras mi esposo se esforzaba por ser nuestro sustento en todo momento”, cuenta. Hasta que una mañana del 2 de noviembre de 2005 la violencia le arrebató la vida a su esposo y la hizo experimentar el momento más doloroso de su existencia.

María Eugenia sintió miedo, desesperación y angustia al darse cuenta de que se convertiría en la cabeza de su hogar y que por sus hijas debería desempeñar dos roles, el de madre y padre a la vez. “Fue una responsabilidad muy grande que no sabía si la iba a poder soportar, pues nunca había trabajado, pero aun así en mi mente tenía la idea de sacar adelante a mis hijas”.

Transcurrieron algunos días, y exactamente el 23 de diciembre del año 2005, a las 3:00 de la tarde, una llamada cambió su vida por completo,

se trataba del gerente de Cootradepmeta, hoy Congente, quien le ofrecía un empleo en su entidad como auxiliar de servicios generales, iniciando así un oficio que le permitiera sacar adelante a sus pequeñas hijas.

Con el paso del tiempo María Eugenia empezó a descubrir cualidades y habilidades que no imaginó tener, se dio cuenta de la importancia que genera aprender cosas nuevas, superarse, tener seguridad en sí misma, se convirtió en una mujer independiente en todos los aspectos, “teniendo siempre presente que solo debía poner de mi parte, que con mi actitud, fuerza y positivismo podía alcanzar mi felicidad”.

Gracias a Congente pudo apoyar a sus hijas en sus estudios de primaria, secundaria y universitarios. Confiesa que no fue nada fácil, pero afirma que “cada día oraba y le pedía a Dios que me ayudara, pues yo quería demostrarme a mí misma que era capaz”.

En el año 2012 otra luz se iluminó en su camino, gracias a muchas personas que la apreciaban y que conocían su situación, se enteró y postuló a un proyecto de vivienda en Villavicencio. Pensó por momentos que no sería seleccionada para acceder a su vivienda propia, pero “gracias a Dios y a la ayuda

de Congente, cumplí mi sueño, logré tener la casa tan anhelada y se mejoró nuestra vida”.

Posteriormente Congente le concedió un crédito para realizar otro de sus sueños “arreglar mi casa y hacerla más bonita”. María Eugenia siente mucho agradecimiento con la Cooperativa “a donde voy exalto el nombre de Congente”. Reconoce que tiene un fuerte sentido de pertenencia por ella porque, afirma, siempre le ha dado la posibilidad de crecer personal y laboralmente, permitiéndole por ejemplo hacer parte del Grupo de Archivo en el año 2017, lo que en sus palabras: “me ha llevado a restablecer mi dignidad humana y mejorar mi calidad de vida”.

Con el paso del tiempo María Eugenia empezó a descubrir cualidades y habilidades que no imaginó tener.

Ángel, el transportador

Ángel Pérez con su camión en el municipio de Uribe (Meta).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Ángel Pérez tiene una finca en La Julia, el corregimiento más vibrante del municipio de Uribe (Meta), una de las zonas más afectadas por el conflicto armado colombiano y actualmente una región que ve reactivada su economía de vocación agropecuaria. A pesar de ser principalmente un criador de ganado doble propósito, Ángel es más conocido por ser un transportador de ganado, ya que cada semana selecciona sus mejores reses, las sube a su camión y las vende por toda la región, desde Uribe hasta Villavicencio en un negocio que ha visto crecer con el paso de los años gracias, entre otras cosas, al apoyo financiero de la Cooperativa Congente, que le ha otorgado créditos para compra de ganado y para el arreglo de los camiones en los que los transporta.

Ángel conoce a Congente desde que se llamaba Cootradepmeta, y estaba ubicada en el barrio San Isidro de Villavicencio. Desde aquellas épocas ha sido un asociado fiel, y actualmente tiene sus servicios vinculados a la Agencia Montecarlo que le queda a un par de cuadras de su casa en la capital del Meta; aunque usualmente realiza transacciones en el corresponsal que abrió Congente en el casco urbano de Uribe en julio de 2017, lo cual le ha servido para facilitarle sus trámites comerciales.

Y es que para Ángel, uno de los beneficios de ser asociado de Congente,

es precisamente poder hacer transacciones financieras sin costo alguno en cualquiera de los municipios en los que la Cooperativa tiene agencias o corresponsales. En su caso eso cobra mayor relevancia ya que en Uribe, Congente es la única entidad financiera que tiene presencia. “Yo me he sentido muy beneficiado por la cooperativa porque a la edad que tengo ya ningún Banco me presta, en cambio Congente confía en mí y me permite sacar los créditos que necesito”, afirma.

Congente abre sus puertas para todas las personas que quieran ser asociadas y que deseen adquirir algunos de sus paquetes de servicios, pues como cuenta Ángel, muy a pesar de su edad, de no ser pensionado y de solo estar respaldado por su trabajo, la confianza que ha depositado la Cooperativa lo anima para continuar adelante y siempre ser muy cumplido con sus pagos.

Ángel fue desplazado de la violencia. Dice que lo tuvo todo, panadería, tres fincas, 280 cabezas de ganado, pero todo lo perdió cuando la guerra llegó a su pueblo. En ese momento se fue a vivir a Villavicencio con muchas ganas de trabajar, incluso le sugirieron buscar la ayuda en las oficinas de atención para víctimas del conflicto, pero dice que no se sintió capaz de hacer una fila y esperar a que le dieran un subsidio, así que sin más empezó de nuevo, y fue así como se convirtió en el transportador más reconocido de Uribe (Meta).

“Yo me he sentido muy beneficiado por la cooperativa porque a la edad que tengo ya ningún banco me presta, en cambio Congente confía en mí y me permite sacar los créditos que necesito”.

Aprendiendo de las dificultades a través de la óptica de la economía solidaria

Oswaldo Penagos asesor de Congente en Villavencio (Meta).

Foto: Archivo Congente



Aquí no tenemos clientes, la gente no solo necesita de nosotros, sino que, nuestros asociados son dueños de la empresa donde laboramos y nosotros directa o indirectamente necesitamos de cada uno de ellos.

Era el año 2012 y Oswaldo Penagos pasaba por una situación familiar muy difícil: un accidente de tránsito dejó a su padre cuadripléjico, y él tuvo que dejar de lado su trabajo para cuidarlo. Sin embargo, cuando los gastos en casa se fueron incrementando, tuvo que comenzar a buscar empleo de nuevo, tarea nada fácil en su territorio. Hasta que en 2013, buscando empleo en Internet vio una vacante para auxiliar de crédito en Congente, una cooperativa que conocía desde niño, cuando aún se llamaba Cootradepmeta y su padre lo motivó a asociarse a ella.

No lo pensó dos veces y postuló su hoja de vida. Pasó una semana y no lo contactaron, pensó entonces que no había sido seleccionado y siguió en otro proceso de selección. Sin embargo, el día en que terminaba su capacitación con la otra empresa y debía firmar contrato, recibió la llamada de Congente, “me preguntaron si tenía disponibilidad de tiempo para presentarme de inmediato, entonces sin vacilar le dije de forma honesta al capacitador que tenía otra oferta laboral que iba más acorde a mi perfil, tomé mi libreta y pasé corrien-

do las cuatro largas cuerdas, que me separaban de Congente, presenté pruebas y en diez días ya estaba laborando en la entidad”.

Oswaldo afirma que desde que llegó a Congente se sintió como cuando llega a una familia que hace mucho no ve; sintió la fraternidad en todos los miembros del equipo. Desde ese día hasta hoy han pasado más de cinco años. En un comienzo estuvo en el departamento de crédito y cartera como auxiliar, luego se postuló como asesor comercial, proceso de selección para el cual fue seleccionado, primero en la oficina de Porfía, un populoso sector de Villavencio, y finalmente en la oficina de Montecarlo, al sur de la ciudad desde donde se atienden varias zonas rurales, incluso el lejano municipio de La Macarena.

Actualmente, con 31 años de edad y cinco de experiencia en el sector cooperativo, Oswaldo afirma que ha aprendido a explicarle a la comunidad la diferencia entre Congente y otras entidades del sector financiero. “Aquí no tenemos clientes, la gente no solo ne-

cesita de nosotros, sino que, nuestros asociados son dueños de la empresa donde laboramos y nosotros directa o indirectamente necesitamos de cada uno de ellos”, afirma.

A título personal, la Cooperativa ha sido además un aliado de su formación profesional, debido a que le ha dado tiempo y recursos para iniciar sus estudios en Administración Financiera. “Voy en cuarto semestre; actualmente tomé la decisión aplazar para retomar otras inversiones económicas un poco urgentes, pero proyecto continuar pronto la construcción de esta meta”. Asimismo, afirma que su trabajo en Congente le ha permitido reforzar el carácter, aclarar sus metas en la vida, priorizar sus responsabilidades e incrementar sus aspiraciones. “Para mí, una enseñanza clara en estos años de trabajo en el sector financiero solidario, es que cualquier dificultad nos hace crecer personal y profesionalmente, si se afronta con la actitud correcta”, dice.

Cacao, la esperanza de Puerto Rico

Alejandra Olarte en su fábrica en el municipio de Puerto Rico (Meta).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Alejandra y Martín decidieron asociarse con su vecino, también cultivador de cacao, José Ángel Villareal, con el fin de convertirse en una microempresa, Maranatha Cacaos.

Camino a Puerto Rico (Meta) es posible apreciar una vasta zona de cultivos, pequeñas sabanas cubiertas por bosques, y extensiones de fértil tierra rojiza. Este municipio pertenece a la cuenca del Río Ariari, colindando con Puerto Lleras, Vistahermosa, Mapi-ripán, Puerto Concordia, el departamento del Guaviare y la Serranía de La Macarena.

En esta zona, como en muchas otras del país, hace cinco años el Ministerio de Agricultura desarrolló un proyecto denominado “Cacao para la paz”, con el objetivo de sustituir cultivos ilícitos por plantaciones de cacao. Para ello proporcionó plantas y tierras a algunos campesinos que habían sido desplazados por la violencia. Alejandra Olarte y su padre, Martín, decidieron vincularse a este programa para darle un gran cambio a sus vidas, que habían sido afectadas por años y años de conflicto armado en su territorio.

“Nosotros aprovechamos la iniciativa del Ministerio con el que empezamos a cultivar, y de la mano de Congente solicitamos un crédito para sostenimiento del cultivo

y diversificación de la finca”, afirma Alejandra con la satisfacción de estar recomenzando su vida.

Paso a paso, estos campesinos han ido creciendo y adquiriendo conocimiento sobre todos los productos que se pueden elaborar a base de cacao, pensando en que no sean unos simples cultivadores, sino verdaderos profesionales de esta planta. Actualmente elaboran cacao de mesa mezclado con miel y panela, manteca de cacao, caramelos, nips, arequipe de chocolate y chocolatinas, este último, producto por el cual empezaron su emprendimiento.

Hace unos meses Alejandra y Martín decidieron asociarse con su vecino, también cultivador de cacao, José Ángel Villareal, con el fin de convertirse en una microempresa, Maranatha Cacaos orgánicos finos de sabor y aroma. Los productos llegan a la mesa de muchos clientes directos en Puerto Rico, Villavicencio y Bogotá, y pronto esperan incursionar en las tiendas naturales de la región para llegar a más familias y continuar brindando salud y nutrición a través del cacao.

Para cumplir con sus compromisos comerciales, estos microempresarios rurales tienen jornadas de producción semanales en una cocina que han adecuado para tal fin; ellos mismos empaacan y entregan. Los vecinos más cercanos, que ya conocen y saben de su marca, se acercan directamente a la fábrica y hacen su compra. Su ideal además es tener empaques reciclables con papel de caña, y seguir creciendo, para lo cual están en la búsqueda de otro productor con quien puedan hacer alianza para ampliar su red.

En todo este proceso de crecimiento, Congente ha sido un aliado fundamental, pues fue quien les dio la mano para tener su primer crédito. Congente brinda a pequeños, medianos y grandes productores del Meta un paquete de servicios dirigidos al tema agropecuario, en el que es posible adquirir créditos para mantenimiento de sus cultivos y continuar desarrollando su producción que, en el caso de la familia Olarte, ha sido de gran ayuda para la diversificación de su finca y del cultivo de cacao.



Flor Velásquez, una historia tejida entre telas, hilos y algodón

Flor Velásquez en su taller en el municipio de Granada (Meta).

Foto: *Iniciativa de Finanzas Rurales*

Granada es el municipio más importante de la región del Ariari, en el sur del departamento del Meta; es una especie de capital regional para una docena de poblaciones de vocación agropecuaria, cuya economía gira en torno al cultivo de maíz, arroz, plátano, cacao, yuca, caña, frutales, así como a la cría de ganado.

En el barrio Brisas del Ariari de este municipio vive Flor Velásquez, una mujer que lleva más de 30 años dedicada a la modistería, oficio que considera un arte al que quiso consagrarse ya que fue el que le permitió sacar adelante a sus hijos sin tener que salir de su casa.

Por referencia de una amiga, Flor se enteró de la apertura de la oficina de Congente en su municipio, y por esto es asociada de la Cooperativa desde hace 13 años. Se asoció porque vio allí la posibilidad de ampliar su negocio, de sacar créditos fáciles para la compra de hilos, telas, incluso de una de las máquinas que hoy hacen parte de su taller.

Esta modistería empezó en uno de los cuartos de la casa, ahora su taller está en el garaje de puertas abiertas para quien necesite hacer algún arreglo o un diseño exclusivo de pantalones, blusas, faldas y vestidos. Sin mayor pretensión, pero con constancia

y disciplina, Flor ha logrado construir poco a poco un espacio de trabajo y un reconocimiento local. Empezó con una sola máquina y haciendo arreglos a la gente conocida. Hoy, además de los arreglos, confecciona y diseña dotaciones de todo tipo y tiene clientes en algunos de los municipios aledaños como Lejanías y San Juan de Arama.

Ya nada le queda difícil, todo lo que le pongan o le pidan lo hace; le encanta ser creativa en su trabajo. Ha confeccionado y diseñado vestidos de novia y de quince años. Su anhelo es lograr tener su propia marca y que las personas de Granada y otros municipios vengan a su tienda taller a comprar la ropa que ella ha fabricado.

Desde hace 13 años la Cooperativa Congente está en el municipio de Granada brindando servicios de ahorro y crédito a sus habitantes, muchos de ellos ya son asociados y han logrado tener una vida crediticia estable, han sacado sus negocios adelante y reconocen la importancia del ahorro. Flor ve a Congente como una aliada, pues su microcrédito le ha permitido tener su taller de modistería y hacerle algunas reformas a su casa.

Empezó con una sola máquina y haciendo arreglos a la gente conocida. Hoy, además de los arreglos, confecciona y diseña dotaciones de todo tipo y tiene clientes en algunos de los municipios aledaños.



Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Créditos bien administrados, oportunidad para el crecimiento empresarial

Greyci Fernanda Gómez Velásquez, asociada de Congente en Granada (Meta).

Foto: Archivo Congente

Es posible adquirir varios créditos siempre y cuando la entidad prestadora de servicios financieros asesore y brinde al usuario un esquema de pago que facilite a las personas el cumplimiento de sus obligaciones. Esta es la principal conclusión a la que llega Greyci Fernanda Gómez Velásquez, asociada desde hace cinco años a Congente en Granada (Meta).

Greyci tiene 28 años y llegó a la Cooperativa a través de su mamá, que siempre ha sido asociada de la entidad. A los 23 años se vinculó con un crédito para estudio con el que terminó la carrera de Técnico Auxiliar en Salud Oral. Siempre fue muy cumplida en sus pagos, pues su interés era poder adquirir otros créditos, para sacar su casa y un negocio que le diera tiempo para estar con sus hijas. Seguidamente adquirió un microcrédito para comprar su vivienda y ha ido sacando otros más pequeños para irlos adecuando, pues cuenta que cuando la compró estaba en obra negra. Al igual que su mamá tiene un espíritu emprendedor, así que decidió además poner una tienda en el garaje de su casa.

“Congente siempre nos beneficia a los asociados con asesorías, es posible refinanciar los créditos que tenemos y dejar cuotas más bajas y cómodas para pagar, por eso yo he logrado adquirir varios cré-

ditos, acertar en los pagos y no atrasarme”; comenta Greyci mientras atiende el negocio que tiene en su casa.

Su familia la conforman sus hijas de 9 y 1 año y su esposo que es agricultor, quien también ayuda a Greyci con su trabajo para pagar las cuotas de la casa. Llegar al barrio Brisas del Ariari no toma más de cinco minutos en taxi desde el centro, la tienda de Greyci es la única de esa manzana y las personas pueden conseguir todo tipo de cosas, dice que su tienda es una miscelánea, se puede encontrar elementos de aseo, papelería, dulces, comida, incluso a veces vende aguacates.

En cinco años como asociada Greyci ha logrado cumplir las metas que se ha propuesto. Vive en la misma cuadra que su mamá Flor Velásquez quien es modista y también tiene su negocio; cuando no está ocupada en la tienda, cruza la calle y le ayuda a coser.

Las familias por lo general se ayudan y comparten triunfos, en este caso la mamá de Greyci la vinculó a Congente para que se beneficiara de sus servicios y logrará salir adelante, el voz a voz también funciona y ya otros familiares han logrado obtener créditos igual que ellas.

“Congente siempre nos beneficia a los asociados con asesorías, es posible refinanciar los créditos que tenemos y dejar cuotas más bajas y cómodas para pagar, por eso yo he logrado adquirir varios créditos, acertar en los pagos y no atrasarme”.

ConAhorritos, la posibilidad de generar cultura de ahorro desde la primera infancia

Stiben Susa en su bicicleta nueva la cual consiguió ahorrando en Congente.

Foto: Archivo Congente



A Stiben Susa desde muy pequeño su padre le ha enseñado la importancia de ahorrar, de ser cuidadoso con el dinero, y de administrar bien la plata para cumplir las metas y sueños que se plantea para el futuro. Hoy, cuando tiene 13 años, ha generado una cultura de ahorro a través de la cuenta ConAhorrito que hace parte del portafolio de productos financieros de Cooperativa Congente. De esta manera planea costear sus estudios universitarios de Ingeniería Mecatrónica.

“Estudiar medicina puede ser muy bueno, pero en un futuro estoy seguro que estos serán remplazados por robots, y eso es lo que yo quiero, crear un robot que pueda servir a la humanidad, que pueda servir para la medicina y para la gente con discapacidad”, comenta abriendo mucho los ojos, como imaginando las creaciones que podrá materializar cuando sea profesional.

Es por esto que Stiben siempre está muy pendiente de las noticias que salen en televisión relacionadas con tecnología e innovación, de allí surge su idea de estudiar esta carrera. Cuenta además que en su casa siempre está armando y desarmando cosas electrónicas y eléctricas para familiarizarse con los circuitos y las conexiones.

Todas las semanas Stiben recoge monedas de lo que le sobra de sus onces

para llenar su “marranito”, y cuando ya está lleno se dirige a la oficina de Congente en Puerto López y la consigna en su cuenta. Hace pocos días, para las fiestas de fin del año, con sus ahorros se pudo comprar como regalo de Navidad una bicicleta, un premio por ahorrar todo el año. El dinero que le sobró lo invirtió en sus útiles escolares para ayudar de esta manera a sus padres con los gastos de su proceso formativo.

Stiben es un buen estudiante y seguro logrará cumplir su meta de ahorrar para pagar su carrera de Ingeniería Mecatrónica. Ya ha estado indagando y sabe en qué universidad estudiará.

Los Conahorritos tienen su propia cuenta de ahorros a su nombre, son tratados como asociados y en las fechas especiales como el Día del Niño y Halloween reciben invitaciones especiales en la red de agencias y corresponsales de cada municipio del departamento del Meta. Congente incentiva la cultura del ahorro en los niños y jóvenes.

“Estudiar medicina puede ser muy bueno, pero en un futuro estoy seguro que estos serán remplazados por robots, y eso es lo que yo quiero, crear un robot que pueda servir a la humanidad, que pueda servir para la medicina y para la gente con discapacidad”.



Adquirir vivienda propia y ahorrar, dos sueños posibles de manera simultánea

Yuri Bibiana Moreno en la casa de sus sueños en el municipio de Cubarral (Meta).

Foto: Archivo Congente

“Yo le diría a la gente que se arriesgue con responsabilidad, que pierda el miedo porque esa es la forma de conseguir lo que se quiere”.

Yuri Bibiana Moreno Moreno es una mujer arriesgada y muy responsable. Trabaja como docente en un jardín infantil rural en el Meta, al mismo tiempo vende todo tipo de productos por catálogo y es una excelente administradora de su hogar. Llegó a Congente por recomendación de su hermana buscando un crédito para vivienda que le permitiera adecuar mejor su casa, pues fue una de las familias que se benefició con un subsidio de vivienda en Cubarral (Meta).

“Nosotros con mi esposo logramos obtener un subsidio de vivienda. Cuando nos la entregaron estaba en obra negra y no tenía cocina, así que nos pusimos a pensar cómo hacerle los arreglos para que quedara a nuestro gusto. Pedimos un crédito de vivienda en la Cooperativa Congente, y es así como ya logramos hacerle las mejoras y también estamos ahorrando”; comenta orgullosa de lo que como familia han conseguido.

La casa les fue entregada en 2017 y desde el momento en el que obtuvo el crédito para vivienda iniciaron las remodelaciones pertinentes, ya que la propiedad fue entregada en obra ne-

gra, sin cocina y con lo básico de un baño. Hoy por hoy, a su gusto ha logrado habilitar tres habitaciones, dos baños y una cocina completa. Aun así, sienten que todavía les hace falta, pero están seguros de que con trabajo y tesón terminarán haciendo la casa de sus sueños. “Yo le diría a la gente que se arriesgue con responsabilidad, que pierda el miedo porque esa es la forma de conseguir lo que se quiere”, afirma.

Además de este crédito la familia Moreno también ahorra, pues sabe que es necesario tener un colchón para los momentos de emergencia. Asimismo, Yuri siempre participa de los talleres de formación en economía solidaria, pues allí es donde logra conocer a fondo cómo puede manejar sus créditos y sus beneficios como asociada de la Cooperativa Congente.

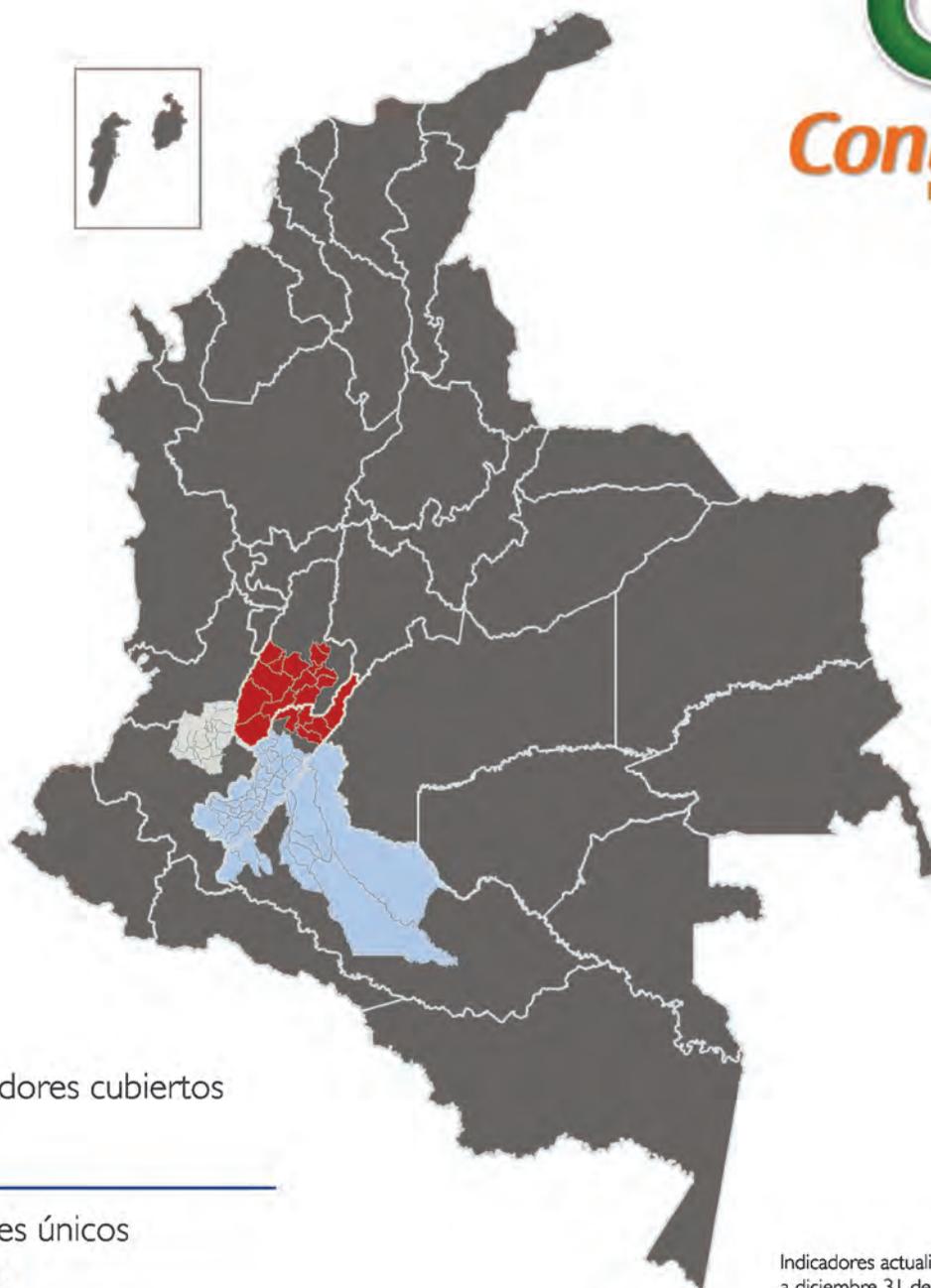
La Cooperativa Congente construye en sus asociados motivos suficientes para lograr lo que se quiere, la familia Moreno ya lo ha conseguido.



Picture: Iniciativa de Finanzas Rurales

“La inclusión financiera, con enfoque social y ambiental, es nuestra esencia... hoy Contactar cuenta con más de 100 mil clientes que han depositado su confianza en nosotros para fortalecer sus proyectos productivos y familiares; por lo tanto, procurar el acceso al sector financiero de las personas, prioritariamente rurales, es fundamental para dar cumplimiento a nuestra misión institucional”.

Paulo Emilio Rivas
Director Ejecutivo
Contactar



Corredores cubiertos

3

Clientes únicos

379

Créditos rurales
y agropecuarios desembolsados

USD \$292.484

Indicadores actualizados
a diciembre 31 de 2018

Tabla de Contenido



1. José, un caficultor con sello de calidad
Página 113



2. Una segunda familia
Página 114



3. Evelio, el soñador cafetero
Página 115



4. Cerámica y pintura de Piendamó para el mundo
Página 117



5. Los cadillos y su arte ancestral
Página 118



6. Siguiendo los pasos del papá
Página 120



7. De cómo Contactor ha contribuido a la productividad de los empresarios rurales del sur del Huila
Página 121



8. Tuaca, artesanía de Tunia para el mundo
Página 122



9. Hacer de las finanzas una herramienta para ayudar a la gente, un sueño hecho realidad
Página 123



10. La carpintería de Don José
Página 124



Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

José, un caficultor con sello de calidad

José Oyola tiene más de 12.000 árboles de café en su cultivo y mantienen los más altos estándares de calidad con certificaciones internacionales como UTZ, Fair Trade, 4C Association y Starbucks Coffee.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



“Con ellos las cosas son rápidas. Si uno tiene los documentos, en diez minutos le han aprobado a uno el crédito”.

“Uno quisiera poder estar [acceder] con todas las entidades, pero no vienen”. Esas palabras de José Oyola, un caficultor de 57 años que vive en el municipio de Algeciras (Huila), son las que mejor describen la situación de muchos habitantes rurales de Colombia. Lo cierto es que, salvo un puñado de compañías, los habitantes de Algeciras tienen muy poca oferta de servicios financieros formales. Por ello, la llegada de Contactar a la región es un paso hacia la pluralización y la competitividad en el desarrollo rural del país.

Hace ocho años, cuando José se enteró de la existencia de Contactar a través de un amigo, empezó a ser parte de una metodología grupal de ahorro y crédito. Allí, pudo acceder a un crédito de COP \$3 millones. Sin embargo, en la medida en que su capacidad de pago creció, se dio cuenta que los créditos grupales eran limitantes, así que migró a crédito individual.

Como persona natural, él ha accedido a créditos por un total COP \$12 millones para mejoramiento de vivienda y sostenimiento de sus cultivos. Esto le ha permitido construir una extensión para su finca, donde ahora tiene una cocina más grande para alimentar a su familia y a los trabajadores. Más importante aún, le ha permitido hacer adecuaciones necesarias para obtener

las codiciadas certificaciones y sellos de calidad internacionales que lo acreditan como finca de cafés especiales y que aumentan su rentabilidad, ya que le pagan más por carga.

Contactar no está exenta de mejorar sus procesos y procedimientos. Por ejemplo, dado que la entidad atiende la zona desde la oficina del municipio vecino de Campoalegre, en Algeciras tienen corresponsales bancarios que hacen el recaudo. “A veces uno llega y el corresponsal ya tiene el cupo lleno, entonces no le puede recibir a uno la cuota”, explica José. Sin embargo, esos detalles se vuelven menores considerando el excelente servicio al cliente de la entidad. “Con ellos las cosas son rápidas. Si uno tiene los documentos, en diez minutos le han aprobado a uno el crédito”, afirma el caficultor.

Además, Contactar no solo se interesa por los servicios financieros, sino que busca integralmente el desarrollo de la zona. Así, José cuenta que ha participado de capacitaciones y cursos en técnicas agropecuarias como abonos líquidos, control de broca y cuidado del medio ambiente. Con esto, este caficultor no solo tiene el respaldo financiero de una entidad, sino la confianza en una organización que se preocupa por su bienestar y el de la región.

Una segunda familia

Christopher Castillo Pacheco gerente de la oficina de Contactar en el municipio de Piendamó (Cauca).

Foto: *Iniciativa de Finanzas Rurales*



Nacido en Pasto, Christopher Castillo Pacheco es el gerente de la oficina de Contactar en el municipio de Piendamó (Cauca), sede que fue abierta a mediados del año 2018 gracias al convenio entre la Corporación y la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID. Esta la segunda oficina que gerencia en los poco más de dos años que lleva vinculado a la microfinanciera, a la cual ha llevado su amplia experiencia comercial en otras entidades del sector aunque, dice, *“ninguna con la calidad, calidez y cercanía en el servicio que tiene esta”*.

Y es que con una cartera de clientes que es 87% rural y 13% urbanos, Contactar le ha implicado a Christopher literalmente ponerse las botas para caminar por los potreros y senderos en los que se desenvuelven sus clientes, primero en el Tolima y más recientemente en el norte del Cauca; un cambio en el paisaje, un cambio en el acento, pero con el mismo entusiasmo para lograr que los productos financieros se conviertan en una herramienta para aumentar la productividad de los micro y pequeños empresarios rurales.

Cambiar el Tolima por Piendamó ha sido gratificante también para Christopher porque le permite estar más cerca de su familia. Pasó de tener que hacer viajes solo esporádicos de 16 horas entre Ibagué y Pasto, a hacer-

los semanales entre el Cauca y Pasto, que quedan a seis horas de distancia. Esto, sumado al continuo aprendizaje que implica su rol de gerente, son de las cosas que le hacen sentir que la entidad es como una segunda familia. *“Contactar ha impactado mi vida enormemente, porque no solo nos dedicamos a ofrecer créditos, sino que además asesoramos al campesino en temas fundamentales como la educación financiera, la gerencia de sus negocios, el cuidado del medio ambiente e incluso el cuidado de su salud”*, afirma con convicción y como un auténtico embajador de la compañía que representa.

Pero esto también implica retos, como el tener que ser un líder permanente para un equipo de gente diverso y multidisciplinario que trabaja en Piendamó para atender la población de este y otros municipios vecinos cercanos a Popayán. La ventaja en este caso, según afirma el propio Christopher, es que se trata de gente joven, con mística, comprometidos tanto con la entidad como con la región, lo que les ha permitido cumplir sus metas al 100%, pero sobre todo cumplirles a sus clientes, que son en últimas, la razón de ser y existir en las zonas rurales.

“Contactar ha impactado mi vida enormemente, porque no solo nos dedicamos a ofrecer créditos, sino que además asesoramos al campesino en temas fundamentales como la educación financiera, la gerencia de sus negocios, el cuidado del medio ambiente e incluso el cuidado de su salud”.



Evelio, el soñador cafetero

Evelio transformó un terreno dilapidado en una empresa cafetera pujante.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Contactar se ha preocupado por brindarle una asesoría integral a sus clientes, de manera que no solo soliciten créditos, sino que lo hagan en la verdadera medida de sus posibilidades.

Al conocer la finca de Evelio Vargas en la vereda Segovianas del municipio de La Plata (Huila) se ve una tierra fértil, con 10.000 árboles de café, un corral grande con 60 gallinas ponedoras y una casa preciosa, llena de curiosidades y con mucho cuidado por el detalle. En pocas palabras, se ven años de esfuerzo y de amor por esa tierra. Sin embargo, no siempre fue así, pues cuando Evelio compró la finca, era una tierra acabada, con una casita a punto de caerse.

Más que amilanarlo, este panorama de la propiedad recién comprada le pareció un reto, a él que siempre ha estado enseñado al trabajo arduo y que tiene la convicción de que el esfuerzo se recompensa. “Con el café yo he ido reconstruyendo esto y he sacado mi casa y mi familia adelante”, cuenta el caficultor. Además, cuenta con un as bajo la manga que siempre lo apoya y también quiere que él cumpla sus sueños: la microfinanciera Contactar.

Evelio se involucró hace unos seis años con esta entidad. Recuerda que la conoció un día que pasaron por su vereda haciendo una jornada promocional a la que fue invitado junto a sus demás vecinos. El asesor recogió los datos de los presentes y les envió información orientadora sobre los productos y servicios de la microfinanciera, los beneficios que tenía el portafolio y las faci-

lidades para acceder al financiamiento. Así, Evelio decidió solicitar un crédito para sostenimiento de su cultivo de café. “Desde la primera vez todo fue muy fácil con ellos [Contactar]”, cuenta el caficultor. Y es que, con un par de documentos, la entidad realizó el estudio de viabilidad y rápidamente le hizo el desembolso.

A lo largo de su historia con Contactar, Evelio ha tenido cinco créditos. De hecho, tiene uno vigente a 24 meses, de los que ha pagado la mitad. “Yo todos los meses pago mi cuota con los intereses y al sexto mes abono a capital”, cuenta orgulloso. El caficultor explica que si bien sus créditos nunca han sido de montos muy altos (el monto máximo que le han desembolsado son COP \$5 millones), “son a la medida de lo que yo necesito y puedo pagar”.

Lo cierto es que Contactar se ha preocupado por brindarle una asesoría integral a sus clientes, de manera que no solo soliciten créditos, sino que lo hagan en la verdadera medida de sus posibilidades y con la guía adecuada para optimizar al máximo los recursos disponibles. Así es como Evelio ha hecho rendir montos pequeños, y los ha transformado en fuentes de capital que le han dado un vuelco a su finca, a su casa y a su vida.

Si bien la relación con la entidad es reciente, las visitas de los asesores, el acompañamiento que han recibido y la alegría del crédito les ha hecho sentir que Contactar es el aliado que les hacía falta para seguir adelante.



Cerámica y pintura de Piendamó para el mundo

Norma Seneida Otero en su local y taller de cerámica en el municipio de Piendamó (Cauca).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Llegar hasta aquí no ha sido tarea fácil, máxime cuando al comienzo era difícil acceder al sistema financiero para obtener créditos que le permitieran invertir en materiales para su negocio.

En Piendamó (Cauca) Norma Seneida Otero tiene desde hace 25 años su taller de cerámica y pintura, Cerámicas Diana, en honor a su hija. Se trata de un arte que aprendió mediante cursos, talleres y otros espacios formativos en Cali y Popayán, más que con la idea de montar un negocio, como una manera de orientar sus deseos de comunicar a través del arte, y mostrar todo ese talento que desde niña sentía que tenía.

Pero lo que al principio era solo una expresión artística se fue convirtiendo en su oficio, su sustento y la característica que la ha hecho reconocida dentro y fuera de Piendamó, no solo como artesana, sino además como instructora. Con una clientela en lugares tan diversos como Sevilla (Valle del Cauca), Bogotá o Popayán. Norma combina sus jornadas de pintura o de moldeado de cerámicas con talleres que dicta, usualmente a grupos de 10 alumnas que van dos o tres días a la semana, o a los adultos mayores inscritos en la Alcaldía del municipio. Hasta el momento, dice, ha llegado a capacitar más de 400 personas en el arte de moldear la cerámica y de pintar.

Llegar hasta aquí no ha sido tarea fácil, máxime cuando al comienzo era difícil acceder al sistema financiero para

obtener créditos que le permitieran invertir en materiales para su negocio. Si bien es cierto tuvo experiencias con un par de entidades financieras, cuando recientemente llegó Contactar a su municipio, sintió un nuevo respiro. Supo de esta entidad porque el gerente y un analista de crédito estaban buscando una habitación para alquilar y una amiga les dijo que ella, además de artista, alquilaba habitaciones; fueron, conocieron su casa y el gerente le sugirió a Norma que podía ampliar el local donde tiene su negocio, y que Contactar podría aprobarle un crédito para tal fin. A Norma le pareció interesante la idea y preguntó todo respecto al crédito, las tasas de interés, los requisitos, las formas de pago, etc. Así que tomó la decisión y comenzaron a hacer la gestión, con la sorpresa de una atención rápida y cálida, que en cuestión de una semana ya le había entregado el recurso con el cual amplió su negocio y compró más materiales.

Esta experiencia le ha demostrado que Contactar es una empresa de personas ayudando a otras personas, no solo porque otorga créditos sino porque da ideas de acciones que puede implementar para mejorar su negocio.

Los cadillos y su arte ancestral

Hernán Quintero Sánchez y Agustina Quina Quina “los cadillos” en su taller ubicado en el municipio de Santander de Quilichao (Cauca).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Con la atención cálida que les brindaron, “como si los conocieran de toda la vida”, ellos se sintieron en confianza y solicitaron el crédito para comprar material.

Hernán Quintero Sánchez y Agustina Quina Quina han vivido toda su vida en Santander de Quilichao (Cauca) y derivan su sustento diario de la venta de colchones, jamungas y sudaderos, en un negocio que, a pesar de no tener nombre, es conocido en el municipio como “los cadillos”, forma cariñosa en la que todos los pobladores llaman a esta pareja. Hernán no sabe muy bien por qué, pero presume que se trata de un apodo que viene desde sus antepasados, por allá en el año 1800 cuando sus parientes lejanos empezaron esa tradición de tejer y fabricar colchones en el mismo terreno en el que hoy tienen su casa y su taller. “Es una tradición, un arte que en esta familia aprendemos desde los cinco años de edad”, comenta orgulloso.

Los juncos, que son la materia prima de sus productos, los sacan de las lagunas cercanas al municipio, donde tienen la suerte de poder recogerlas en todas las épocas del año. Lo único que tienen que comprar es el hilo, y pagar para que les traigan los bultos desde la laguna hasta el taller, para iniciar con su tejido. A pesar de que todo el año tienen pedidos, aún en el municipio hay gente que les pregunta de mane-

ra irónica que, si esa basura si da dinero, sin saber que con esta actividad le han dado estudio a sus hijos, todos cuentan con su casa propia, y con una moto para transportarse a hacer sus diligencias.

Y es que la jamunga, una especie de armazón que se ubica antes de las sillas de los caballos, sigue siendo de amplio uso en las zonas rurales del Valle, asimismo, el tipo de colchón fabricado por los cadillos suele volverse necesario en las épocas de cosecha de café para dar dormida a los recolectores que llegan en masa, mientras que los sudaderos hacen parte de la indumentaria permanente de las faenas rurales. Así que a pesar de la modernidad y de competidores eventuales, el arte ancestral de esta pareja sigue siendo ampliamente buscado en Santander de Quilichao, al punto de que en el negocio trabajan los nueve miembros de la familia, a quienes Hernán y Agustina les han enseñado las técnicas y el amor por lo que se hace.

A pesar de que el negocio siempre les ha dado para mantenerse, en muchas ocasiones han sentido la necesidad de un apoyo económico para fortale-

cer su producción, para sentirse más holgados con el trabajo, y aunque han tenido experiencia con otros bancos, recientemente, con la llegada de Contactar al pueblo gracias al convenio de esta entidad con la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID, decidieron probar suerte. Un día cualquiera Hernán le dijo a Agustina que entraran para mirar qué les ofrecían, qué les pedían y cuánto les cobraban por un crédito. Ya con la atención cálida que les brindaron, “como si los conocieran de toda la vida”, ellos se sintieron en confianza, solicitaron el crédito para comprar material, (hilo y mano de obra para sacar el material de las lagunas), y en poco menos de una semana tuvieron su plata para invertir. “Nos gustó que nos explicaron todo muy bien, es más yo tengo muy grabadito lo que nos dijeron”, afirma Hernán no sin antes advertir que gracias a su buena experiencia ha recomendado la microfinanciera a familiares y amigos.

Si bien la relación con la entidad es reciente, las visitas de los asesores, el acompañamiento que han recibido y la alegría del crédito les ha hecho sentir que Contactar es el aliado que les hacía falta para seguir adelante.



Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Siguiendo los pasos del papá

Wilinton Aldemir Sarria Velazco un joven emprendedor cafetero del municipio de Piendamó (Cauca).

Foto: *Iniciativa de Finanzas Rurales*



En la vereda Uvales, a media hora de Piendamó (Cauca), en medio de frondosos cafetales, de esos que se llenan de frutos rojos en cosecha, vive Wilinton Aldemir Sarria Velazco un joven emprendedor que lleva la cultura cafetera impregnada en la piel, tanto así que luego de graduarse de bachiller hace cuatro años, no lo pensó dos veces y decidió continuar con la saga familiar y dedicar su vida al cultivo, procesamiento y comercialización del grano, combinándolo con estudios técnicos en mayordomía y empresas ganaderas en el SENA, formación que culminará en próximos meses.

Su pequeño negocio cafetero lo tiene por ahora en la tierra que su abuelo le prestó para iniciar su sembrado. Se trata de dos hectáreas de tierra, de las 33 de su abuelo, en las cuales Wilinton tiene 9.000 árboles, además de cultivos de frijol y habichuela. Por su puesto que esto implica una férrea disciplina y una dinámica cotidiana inmodificable de la cual depende el buen resultado de los cultivos.

Antes de conocer a Contactar tuvo experiencia con otra entidad financiera que también está en la región, y aun-

que no fue negativa, decidió aceptar la sugerencia de uno de sus tíos de visitar Contactar por la forma en la que lo podrían atender y orientar sobre cómo potenciar su cultivo. Wilinton lo pensó varias veces y al final se arriesgó a visitar la sede recién abierta. *“Lo que más me gustó es que me dejan el capital para trabajar, porque en las otras entidades nos colocan cuotas muy altas, y se nos llevan los recursos”*, afirma resumiendo la metodología de la Corporación que le da dos años para comenzar a pagar su capital y mientras tanto solo les exige pagar los intereses. Ese primer crédito lo usó para sembrar productos complementarios entre cosecha y cosecha de café, cuyos frutos comercializa en la plaza de mercado del pueblo.

Wilinton se ve en un futuro con una microempresa de lácteos. Él tiene fe en que Contactar lo apoyará para cumplir ese sueño, aunque espera acumular más capital para iniciar el proyecto, y mientras tanto seguirá dedicado a sus cultivos.

“Lo que más me gustó es que me dejan el capital para trabajar, porque en las otras entidades nos colocan cuotas muy altas, y se nos llevan los recursos”.



De cómo Contactar ha contribuido a la productividad de los empresarios rurales del sur del Huila

Duvier Guzmán caficultor del municipio de Pitalito (Huila).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Duvier Guzmán es caficultor desde que tiene uso de razón, dice, conoce del cultivo del grano al detalle, pues nació en medio de cafetales. Así que sabe qué necesita cada árbol, cada cuánto y en qué medida. Por eso cuando la naturaleza habla él debe tener los recursos disponibles para poder trabajar. Cuenta que las plantas retribuyen ese cuidado con magníficas cosechas, que le han permitido ser reconocido como un destacado productor en la región.

Cuenta Duvier que, en el año 2015, y con el ánimo de fortalecer su negocio, comenzó en la búsqueda de un aliado, que más que recursos financieros rápidos, le orientara en otros aspectos del proceso productivo y de la administración de sus casi 15.000 plantas de café. Tras indagar e indagar y sopesar las diferentes opciones existentes en Pitalito y sus alrededores, se enteró de la existencia de la Corporación Contactar, de su metodología de créditos y, sobre todo del brazo social a través del cual se brinda asistencia técnica productiva y administrativa a los empresarios rurales.

La calidez en la atención del personal de la oficina, la manera en la que le explicaron detalladamente cada uno

de los productos, así como el conocimiento que demostraron en el tema cafetero, le hicieron tomar la decisión de iniciar una relación comercial a través de un crédito para insumos agropecuarios, mejoras en el beneficiadero y, si le sobraba, hacer algunos cambios en su vivienda.

“Estoy en Contactar hace más de tres años; lo primero que me gustó es que todo es fácil, y rápido, sin tanto papeleo; adicionalmente el hecho de que los esquemas de pago se adaptan a nuestros sistemas de producción, las cuotas de los intereses los pago mensuales y las de capital cada seis meses, es decir, coincidiendo con la cosecha”, comenta emocionado.

Actualmente Duvier aumentó su cultivo a 18.000 árboles, y recientemente renovó su crédito, esta vez por COP \$14 millones para mantenimiento de su finca, razón por la cual afirma que *“Contactar es un muy buen aliado no solo en la mejora de mis cultivos, sino en la calidad de la vida de mi familia”*.

Así como Duvier, a pocos kilómetros, en el emblemático municipio de San José de Isnos, Paulo Emilio Cerón también tiene una historia importante que contar de la manera en la que Contac-

tar le ha ayudado a fortalecer su negocio de producción panelera. *“Contactar ha estado conmigo no solo para los cultivos, también cuando falleció mi papá, me brindó su apoyo a través de un crédito para las exequias”,* comenta iniciando la conversación mientras el olor a jugo de caña hirviendo invade el ambiente de su trapiche.

Con 61 años de edad y una vida dedicada por entero al campo, Don Paulito, como cariñosamente lo llaman en la zona, ha enfocado sus esfuerzos en los últimos años al cultivo de caña y la producción de panela; tiene más de dos hectáreas sembradas, que le dan la posibilidad de hacer molienda cada mes, sacando un promedio de 20 a 30 bultos de panela. A pesar de la fluctuación en los precios, para Don Paulito Contactar ha sido clave en el aumento de la producción y la mejora en la manera de trabajar en el trapiche, pues ha recibido varios créditos acompañados de asistencia técnica.

Tuaca, artesanía de Tunia para el mundo

María Teresa Velasco, fundadora de la Asociación Tunía Artesanías Cauca (Tuaca).

Foto: *Iniciativa de Finanzas Rurales*



Para María Teresa la llegada de entidades financieras como Contactar a su territorio es como recibir un nuevo impulso a negocios tradicionales como los que ella tiene con sus cuatro compañeras de bordado.

Quienes transitan por la Carretera Panamericana entre Cali y Popayán a la altura del corregimiento de Tunía, que hace parte del municipio de Piendamó (Cauca), se sorprenden por la variedad y belleza de artesanías que se pueden comprar en la zona, una particularidad que es ya una tradición. Una de las personas que se dedican a este oficio es María Teresa Velasco, fundadora de la Asociación Tunía Artesanías Cauca (Tuaca), organización conformada hace 28 años por 30 mujeres dedicadas a la confección y el bordado de ropa y que en un comienzo fue apoyada por la Fundación Carvajal.

Fueron tiempos de bonanza y abundante trabajo, cuenta María Teresa, pues de la mano de la Fundación Carvajal que les dio asistencia técnica para su conformación legal, llegaron otras empresas que les compraban los productos en buenas cantidades y les permitieron ingresar a diversos mercados. Sin embargo, esas buenas épocas duraron pocos años y, aunque les quedaron buenas enseñanzas, una infraestructura y algunos contactos, hoy solo son cuatro mujeres las que trabajan en Tuaca.

Son esas cuatro mujeres, a la cabeza de María Teresa, las que han mantenido viva la tradición del bordado, las que crean diseños novedosos todo el tiempo y las que se organizan tanto para mantener surtido el negocio en Tunía, como para participar en grandes ferias como Expoartesanías o en eventos como la Feria de las Flores de Medellín, en donde las han reconocido por los altos estándares de calidad de sus prendas.

Pero un negocio como el del bordado requiere de permanente inversión, es por eso que cuando hace unos meses Contactar llegó al territorio de la mano de un proyecto de la Red Unidos para promocionar el turismo, el arte y la cultura en Piendamó, María Teresa se interesó en conocer el portafolio de servicios financieros de la Corporación, y tras enterarse de las facilidades para adquirir un crédito y los intereses tan bajos a los que cobraban el préstamo, decidió tramitar uno para la asociación, con el fin de comprar suficiente materia prima para producir mayor volumen de prendas, incluso para poder exportar.

La respuesta de Contactar llegó rápido y así de rápido fue también el desembolso y la inversión que ella hizo en materiales para comenzar a prepararse para las mejores temporadas del año, que usualmente son Navidad y Semana Santa, esta última aprovechando la romería de gente que llega hasta Popayán para ver las procesiones, razón por la cual ellas mantienen convenio para la venta de sus productos en dos sitios de la capital caucana.

Para María Teresa la llegada de entidades financieras como Contactar a su territorio es como recibir un nuevo impulso para negocios tradicionales como los que ella tiene con sus cuatro compañeras de bordado, ya que aunque aprovechan los apoyos en capacitación o asistencia técnica que en ocasiones da la Gobernación del Cauca y otras entidades de gobierno, sabe que tener acceso al crédito les permite ser sostenibles en el tiempo.



Hacer de las finanzas una herramienta para ayudar a la gente, un sueño hecho realidad

Byron Yesid Samboni asesor comercial de Contactar en el Cauca.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Lo más importante es que es una entidad en la que ha podido cumplir su sueño de ayudarles a otros, eso lo ve todos los días en las sonrisas de sus clientes del campo cuando les informa que les han aprobado un crédito.

Con tan solo 22 años, Byron Yesid Samboni es un ejemplo de que la persistencia, la disciplina y la constancia hacen posible el cumplimiento de sus sueños. Nacido en Jamundí (Valle), criado por sus abuelos en Timba (Cauca), con temporadas con su mamá en Cali y con sus tías en Santander de Quilichao (Cauca), cuenta que desde muy niño tuvo el sueño de trabajar en una entidad financiera y poder ayudar a la gente a cumplir sus sueños.

Fue esta su principal motivación para estudiar Contaduría Pública en Unicomfacauca en Santander de Quilichao, la misma entidad que le sirvió de puente para el empleo que actualmente tiene como asesor comercial en Contactar. Según cuenta Byron, un día vio en Comfacauca, la caja de compensación a la que pertenece la universidad, una vacante para trabajar en una entidad financiera. Cuando llegó a la casa vio el mismo aviso, entonces decidió llevar la hoja de vida al lugar que aparecía en el aviso; sin embargo, cuando llegó le informaron que el proceso había finalizado el día anterior. Con su capacidad de diálogo e insistencia, Byron logró convencer a la persona de que le recibiera sus documentos, si bien le dijeron que era sin ningún compromiso y que posiblemente no lo llamarían por estar fuera de tiempo.

Confiesa que se fue triste, convencido de haber perdido la oportunidad que había esperado toda la vida; sin

embargo, tal vez fue la actitud con la que abordó al personal que recibía las hojas de vida que a los pocos días lo llamaron a una prueba técnica. Esa fue la segunda vez que creyó que no iba a lograrlo, a pesar de confiar en sus capacidades y conocimientos, ver un salón lleno de gente aspirando al mismo cargo de él, muchos de los cuales ya habían trabajado en el sector financiero, le hicieron sentirse nervioso. Pero dio lo mejor que tenía, se concentró en cada detalle y fue así como a los pocos días lo llamaron para hacerle una visita en su casa. A partir de ese momento, aunque no le habían informado nada, ya se sentía trabajando en Contactar.

De eso ya han pasado varios meses, hoy es uno de los asesores comerciales más destacados de Contactar, una entidad en la que siente que lo han recibido con cariño desde el primer día, bien sea en la oficina principal en Pasto o en su lugar de trabajo en el Cauca. Pero lo más importante es que es una entidad en la que ha podido cumplir su sueño de ayudarles a otros. Eso lo ve todos los días en las sonrisas de sus clientes del campo cuando les informa que les han aprobado un crédito.

Byron se proyecta teniendo su casa propia y cree que en Contactar lo puede realizar porque allí no solo encontró su primer empleo en el sistema financiero, sino el espacio en el que puede hacer tener una carrera.

La carpintería de Don José

José Saín Mosquera, carpintero y cliente de la oficina de Contactar en Santander de Quilichao (Cauca).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Fue tan buena esa primera experiencia que no dudó en recomendárselo a sus vecinos y amigos, pues sabe que como él en su momento, muchas personas más en la región necesitan de apoyos como estos para poder salir adelante.

Cuando menos lo esperaba, pero también cuando más lo necesitaba, así llegó la microfinanciera Contactar a la vida de José Saín Mosquera, un carpintero que desde hace más de diez años se dedica al arte de darle vida a la madera en la vereda Aguablanca del corregimiento de Mondomo en Santander de Quilichao (Cauca). Un buen día pasó por la zona un asesor comercial de la entidad haciendo promoción de los productos de la Corporación e informando la reciente apertura de una sede en el casco urbano del municipio. José, que por esos días tenía necesidad de dinero para invertir en su negocio, se animó a preguntarle al asesor un poco más de información sobre el esquema de financiación que ofrecían, los montos a los que podía acceder, los requisitos que tendría que cumplir y, sobre todo, el costo que eso implicaría en intereses.

La manera en la que el asesor le explicó cada cosa con detalle, lo fácil que parecía todo, le hicieron tomar la decisión de confiar en ellos y, como él

dice, dejarse atender. Efectivamente en dos días tuvo el dinero necesario para comprar la madera suficiente para cumplir con algunos pedidos que tenía. Fue tan buena esa primera experiencia que no dudó en recomendárselo a sus vecinos y amigos, pues sabe que como él en su momento, muchas personas más en la región necesitan de apoyos como estos para poder salir adelante, para crecer o diversificar sus opciones de ingresos.

De hecho, el propio José afirma que el buen manejo de las relaciones con el sistema financiero es lo que le ha permitido mantenerse por más de 10 años en el mercado; esto, sumado a la buena calidad de las piezas que elabora en madera, le han dado sustento para construir su casa, equipar su taller de carpintería, y comprar la camioneta con la que transporta los trabajos que sus clientes, la mayoría de ellos de Santander de Quilichao, le encargan por catálogo. Ahora incluso ha comenzado a pensar en la posibilidad de trasladar su sitio de trabajo sobre la Autopista

Panamericana, para estar más a la vista no solo de sus clientes sino de todas las personas que se movilizan por esta vía desde o hacia Popayán.

Adicionalmente lleva cinco años, junto con otros 20 socios, dándole forma a otro gran proyecto, una asociación de pesqueros en el municipio de Silvia (Cauca). Se trata de un negocio dedicado al cultivo, procesamiento y comercialización de trucha, que él visita cada ocho días y en el cual además de invertir apoya con la labor comercial. José está convencido de que la calidad de la trucha que se produce tiene potencial para mercados más amplios, es por eso que gracias a su buena experiencia con Contactar le ha hablado a sus otros socios de la posibilidad de tramitar un crédito con la entidad, que les permita hacer inversiones para fortalecerse, pero además de la posibilidad de aprovechar los servicios que desde el área de desempeño social les pueden brindar para mejorar permanentemente el esquema de su negocio.



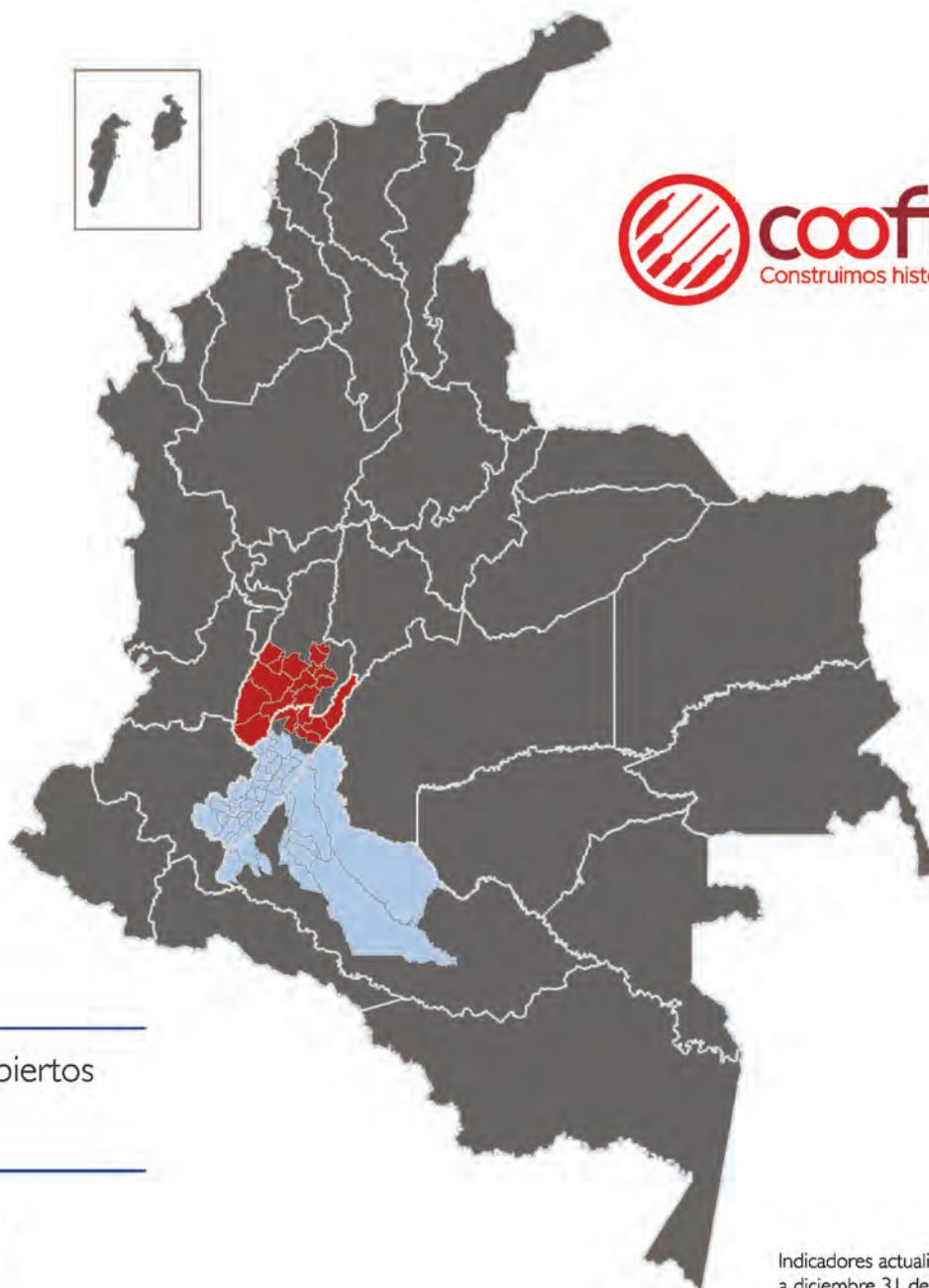
Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Para Coofisam la inclusión financiera es lograr mejorar las condiciones de vida de la población donde hace presencia la Cooperativa, impactando en el desarrollo económico de su familia y de toda una comunidad, ya que permite administrar mejor los recursos, incrementar sus ahorros, acceder a créditos en mejores condiciones, mejorar su productividad y complementarlo con los servicios sociales a través de Fundacoofisam, para lograr el desarrollo integral y la construcción de historias de progreso.

Melva Rojas
Gerente General
Coofisam



Municipios
focalizados

41

Corredores cubiertos

2

Clientes únicos

29.302

Indicadores actualizados
a diciembre 31 de 2018

Créditos rurales
y agropecuarios desembolsados

7.624

USD \$18.042.881

Productos de ahorro
aperturados

27.774

USD \$51.752.796

Seguros adquiridos

3.302

USD \$357.946

Tabla de Contenido



1. Coofisam, un cambio de cultura
Página 133



2. Los Ortega, la familia Coofisam
Página 134



3. Adriana, la administradora del moral
Página 135



4. Aura, la directora técnica de la selección Coofisam
Página 137



5. Ana, la mujer multipropósitos
Página 138



6. Geovanny, experiencia y vocación de Coofisam para el campo colombiano
Página 139



7. Coofisam y la historia de dos ciudades
Página 140



8. Óscar Bonelo, toda una vida en Coofisam
Página 142



9. Édgar, dueño y amo de su casa
Página 143



10. Coofisam llega a Planadas ¿Qué lo hace diferente?
Página 144



Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Coofisam, un cambio de cultura

Melva Rojas Paladines, gerente general de Coofisam.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Como gerente general de Coofisam (Cooperativa de Ahorro y Crédito San Miguel), Melva Rojas Paladines tiene una de las tareas más difíciles que puede tener una persona en un cargo directivo: arreglar la casa. Si bien la Cooperativa es una de las más prominentes del Huila —y ahora, gracias a la Iniciativa de Finanzas Rurales (IFR), está incursionando en el Tolima—, el peso de los 57 años de Coofisam le llegó a Melva como una caja de Pandora abierta. Sin embargo, con la ayuda de IFR, la gerente le ha dado un vuelco a la entidad y, con paciencia y rigurosidad, está poniendo todo en su lugar.

“Cuando yo asumí el cargo, el mayor reto era la falta de gobernabilidad corporativa”, explica Melva desde su oficina en la sede principal en Garzón (Huila). No es para menos, pues ella cuenta que en la entidad había marcadas diferencias de visión en la alta gerencia, cosa que se vio en indicadores de productividad bajos y poco consenso entre los directores de área. “Como en la Cooperativa no teníamos procesos claros ni se seguía una metodología, esto llevó a una pérdida de autoridad que acarreó problemas de comunicación y desencadenó un efecto dominó”, dice la gerente. Por eso, cuando ella llegó al cargo, su misión era reestablecer el liderazgo y permitir que Coofisam aprovechara lo mejor de los dos mundos: una cobertura geográfica amplia acompañada de solidez financiera y excelentes indicadores de productividad.

“Llegó un punto en el que nuestros costos operativos eran superiores a nuestros

ingresos. Por eso, el objetivo con IFR fue mejorar la productividad”, afirma Melva. Para ello, la entidad se propuso reevaluar y modificar los aspectos pertinentes de sus políticas y metodologías de ahorro y crédito; entrenar a la fuerza comercial; implementar un plan de incentivos con remuneración variable (dependiendo de una meta de colocación, una de captación de ahorro, una de aportes sociales y una de número de asociados); y, muy importante, hacer seguimiento a los asesores comerciales para asegurarse de que estén siendo eficientes.

Coofisam trabajó de la mano con IFR para elaborar planes de trabajo que respondieran a los objetivos de productividad que buscaban y poder hacer ejercicios piloto para probar la efectividad de lo planteado. Si bien la metodología es estricta, Melva también se aseguró de no perder la calidez humana que siempre ha caracterizado a la Cooperativa. Por ello, si notaba asesores relegados, les diseñaba un plan de mejora para ayudarles a corregir sus técnicas de manera que pudieran cumplir las metas. Incluso, ha trasladado personal de un cargo a otro en el que se desempeñan mejor. “Esto ha sido un cambio de cultura para todos”, afirma.

La gerente está consciente de los beneficios del trabajo con IFR. “La metodología bien desarrollada mejora los índices de productividad. Desde que haya seguimiento, hay resultados”, explica. Prueba de ello son los datos globales de la cooperativa una vez empezaron a “hacer las cosas de manera técnica”.

Por ejemplo, en diciembre de 2016 el monto créditos desembolsados era de COP \$7.029.652.000. Tras la intervención de IFR, para marzo de 2018 este concepto era de COP \$38.274.805.982 con una calidad de cartera estable de 1,85%. Incluso, algo tan complejo como conseguir clientes nuevos en zonas rurales y apartadas ha aumentado de 6,195 clientes nuevos en diciembre de 2016 a 23,173, 15 meses después.

La transformación de Coofisam ha traído una esperanza renovada a la entidad, que espera seguir fortaleciendo sus procesos y procedimientos, y usar su nueva capacidad instalada para brindar más y mejores servicios financieros a más colombianos. En cinco años, Coofisam espera, según Melva, “ser los líderes competitivos del suroccidente del país”. No están lejos y eso se nota en el entusiasmo de los empleados, la confianza de la dirección y las historias de sus 77,000 asociados.



Los Ortega, la familia Coofisam

“Yo prefiero que me consignen en la cuenta. Es más seguro, además, si uno anda con efectivo, uno se lo gasta”.

Doralba Ortega en su cultivo de mora con su hijo, Yefferson Muñoz.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Doralba Ortega es una trabajadora incansable. Oriunda de San José de Isnos (Huila) y con una gran familia de padres, tíos y primos con fincas aledañas a la suya, ha mantenido la tradición familiar de trabajar el campo al lado de su esposo; labor que recientemente ha empezado uno de sus hijos.

“Yo hace dos años me asocié a Coofisam (Cooperativa de Ahorro y Crédito San Miguel)”, cuenta Doralba. A pesar de que no era nueva en el sistema financiero y había tenido créditos con otras entidades, decidió cerrar sus antiguos productos y meterse de lleno a la Cooperativa. “La verdad, me pareció mejor esta entidad. Había menos papeleo y me salía más barato”, explica.

Y es que gracias a Coofisam, Doralba ha tenido acceso a dos créditos que en su momento le han servido para la siembra de caña, semillas y abono. Actualmente cuenta con un crédito de COP \$6 millones que debe terminar de pagar en 24 meses, con cuotas semestrales –un modelo que se ajusta a las dinámicas del campo y a los ciclos de cosecha de los productos agrícolas de la zona.

Con su cuenta de Coofisam Doralba puede recibir el pago de su cosecha en una tarjeta, en vez de mover dinero en efectivo. “Yo prefiero que me consignen en la cuenta. Es más seguro, además, si uno anda con efectivo, uno se lo gasta”. Adicional a las ventajas que encontró al asociarse, ella resalta la eficiencia y el trato amable que recibe: “Cuando uno va a la oficina de Pitalito ellos lo atienden rápido a uno. Además, los asesores que vienen a hacer visitas al campo son excelentes”. No en vano ella planea continuar con la entidad incluso después de que termine de pagar su crédito. No en vano sus padres, que viven en una finca cercana, también son asociados de Coofisam. No en vano ahora ella busca asociar a su hijo pequeño y a su hijo mayor.

“Yo quiero asociar a Yefferson. Él quiere sacar un crédito para sembrar aguacate”. Yefferson Muñoz, hijo de Doralba, acaba de cumplir 18 años y quiere dedicarse al campo. Desde hace varios años, él supo que quería ser finquero, así que logró conseguir unas tierras que comparte con su abuela (también asociada) y las trabaja con el conocimiento que ha adquirido de sus demás

familiares. “El que sabe trabajar la tierra, le saca ganancia”, afirma el joven con convicción.

Yefferson no terminó de expresar su interés en Coofisam cuando el asesor presente ya había sacado los documentos pertinentes para asociarlo y empezar su proceso crediticio. Además, Doralba aprovechó la visita de este asesor para asociar a su hijo menor a “SamiDivertidos”, un programa para niños que busca cultivar hábitos de ahorro en menores de 0 a 13 años. Los beneficios son múltiples: con un pequeño compromiso de ahorro de COP \$20.000 por cuatro meses, el niño recibe una manilla, un dispositivo para escuchar música y participa en la rifa de un viaje al Quindío.

Doralba no lo dudó y ahora con sus padres y sus hijos asociados, son tres generaciones con historias crediticias y vidas financieras saludables. Tres generaciones que mantienen vivo al campo colombiano y hacen del Huila una despensa para Colombia.

Adriana, la administradora del moral

Adriana Argote, la tesorera de Asofruhor, también es fruticultora.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



En Asofruhor tenemos la cuenta convenio con Coofisam y le pagamos a los asociados desde ahí, en vez de estar manejando tanto efectivo.

Con tan solo 23 años, Adriana Argote tiene la gran responsabilidad de administrar el pago de los 90 socios activos de la Asociación de Fruticultores de Hornitos (Asofruhor), una asociación de cultivadores de mora en el Huila con sede en San José de Isnos. Ella había cultivado mora por un tiempo y se había vinculado a la Asociación para optimizar la venta de su fruta. Al ver su empeño y organización, el tesorero le pidió que fuera ayudante de pago y, tras unos meses, la junta le propuso ser la tesorera. *“El tesorero anterior renunció, pero él propuso que lo reemplazara yo. Como la gente ya me conocía y confiaban en mí, por unanimidad me eligieron”*, cuenta Adriana.

Al vincularse de lleno Adriana no se contentó con recibir su compensación, si no que empezó a indagar sobre las ventajas que supone pertenecer a una asociación que, de entrada, ya tenía un convenio con Coofisam, entidad apoyada por la Iniciativa de Finanzas Rurales (IFR). *“Yo no estaba vinculada a ninguna otra entidad, pero como la Asociación ya tenía un convenio, yo también me asocié”*. Adriana abrió una

cuenta de ahorros y creó hábitos de ahorro para ella y su familia. *“Todas las semanas yo consigno unos COP \$40.000”*, dice orgullosa. No contenta con su propio ahorro, también le abrió una cuenta a su madre, a la que le consignan entre COP \$50.000 y COP \$70.000 semanalmente.

Estar con Coofisam no solo le ha servido para su vida personal, si no para su labor como tesorera. *“En Asofruhor tenemos la cuenta convenio con Coofisam y le pagamos a los asociados desde ahí, en vez de estar manejando tanto efectivo”*, explica Adriana, cuyos predecesores habían tenido que pasar por la peligrosa situación de cargar con millones de pesos en efectivo para pagarle a los asociados. Garantizar la seguridad del dinero se volvió una prioridad tras varios incidentes en los que robaron al tesorero de turno mientras transportaba el efectivo para pagarle a los fruticultores. Por eso, la junta directiva de la asociación decidió que todos los miembros deberían estar asociados a una cooperativa, y de ese modo pagarles a través de una transferencia y no en efectivo.

Fuera de los beneficios de seguridad, para la tesorera el servicio de Coofisam ha sido clave, pues les ayudó a simplificar procesos que habrían podido ser muy engorrosos. *“Nosotros convocamos una reunión con todos los asociados para abrirles cuentas, y los asesores de la Cooperativa vinieron, nos activaron las tarjetas y nos explicaron cómo usarlas”*, relata Adriana con alivio. Adicionalmente, esto ha supuesto una disminución de costos operativos pues, con transacciones en línea, no tienen que desplazarse al lugar que defina el comprador para pagarles, ni movilizar a todos los asociados para que reciban su pago. Con el dinero extra, la asociación hace actividades de esparcimiento para los socios, e incluso montaron un minimercado con precios favorables para los miembros. Por eso ella insiste en que todos sus asociados se afilien a Coofisam, pues reducen las transacciones en efectivo, bajan los costos operativos, aumenta la seguridad y mejora la productividad de Asofruhor. En últimas, el bienestar es para todos.

La transformación de Coofisam ha traído una esperanza renovada a la entidad, que espera seguir fortaleciendo sus procesos y procedimientos, y usar su nueva capacidad instalada para brindar más y mejores servicios financieros a más colombianos.



Aura, la directora técnica de la selección Coofisam

Aura Rosa Jiménez Calderón, directora de la oficina de Coofisam en Pitalito (Huila).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Con IFR hemos aprendido a hacer las cosas de forma organizada; a especializarnos y a adquirir nuevos conocimientos.

Al mejor estilo de las películas deportivas de Hollywood, en las que el director técnico del equipo reúne a sus jugadores para darles apoyo moral y llevarlos a ganar el torneo a pesar de la adversidad, Aura Rosa Jiménez Calderón, directora de la oficina de Coofisam en Pitalito, es coach por naturaleza. Con más de 11 años de experiencia en la entidad, ha vivido los altos y bajos de la Cooperativa, ha sorteado toda clase de retos y ha aprendido a lo largo del proceso. Esto le ha permitido mantenerse firme como la líder de su equipo, convirtiendo a su agencia en la más productiva de Coofisam.

Bajo su liderazgo, la transformación de la agencia Pitalito ha sido radical. La oficina inauguró en 2007 con apenas tres empleados y en el auge de las pirámides (empresas dedicadas a la captación ilegal de dinero). A pesar de ello, explica: “Pitalito es una ciudad de mucho crecimiento donde comercializan los municipios del sur y donde hay mucha población flotante, por lo que había una necesidad de crear productos que respondieran a las necesidades de este territorio”. Por algo, hoy la oficina cuenta con 15 empleados y 6.703 asociados que suman más de COP \$13.000 millones en productos de ahorro y crédito.

Uno de los retos más recientes para ella llegó en 2016 cuando la demanda de crédito era superior a la oferta de la entidad. “Veníamos haciendo un trabajo muy artesanal, sin técnica, y eso nos rezagaba”, cuenta la directora. Por ello, la oficina de Pitalito empezó a implementar una metodología de crédito y ahorro con asistencia técnica de la Iniciativa de Finanzas Rurales (IFR) de USAID. “Con IFR hemos aprendido a hacer las cosas de forma organizada; a especializarnos y a adquirir nuevos conocimientos”. El apoyo ha sido variado, pero sobre todo se ha enfocado en la fuerza comercial para ayudarles a mejorar técnicas de ventas. Esto implicaba adoptar un nuevo sistema y hacer un seguimiento juicioso a los asesores comerciales, de manera tal que se pudiesen establecer metas y monitorear su progreso.

“Como con todo cambio, hay personas que no se adaptan. Pero todo es cuestión de actitud”, cuenta Aura entusiasmada. Y es que la gerente habla de sus asesores como si hablara de una selección de fútbol: “Yo he aprendido mucho de este proceso, y no lo he hecho sola; he contado con un gran equipo de asesores que se han puesto la camiseta y le han apostado a este cambio. Sola no lo

hubiera logrado”. Al tratar a su oficina como a la selección, Aura está consciente de que el liderazgo depende de ella, y que dirigir con el ejemplo es la mejor estrategia. Con la metodología de IFR ha asumido los roles de todos los miembros de la oficina, así que ella también sale a la calle, hace ventas en frío, se desenvuelve en el control de personal y realiza labores de supervisión. “Involucrarme es parte fundamental del proceso”, afirma.

Aura es uno de los mejores ejemplos de que los sacrificios pagan, y así como a ella le costó aprender y tuvo que modificar la manera en la que venía haciendo las cosas, los resultados son evidentes tras la intervención de IFR. La agencia de Pitalito pasó de captar 30 asociados nuevos mensuales, a 80; pasó de 40 operaciones diarias de ahorro y crédito, a 80; de una colocación de COP \$50 millones por asesor, a que una entre COP \$100 millones y COP \$150 millones. Con esos indicadores, es evidente que Aura tiene todas las razones para ser optimista. “¡Yo sé que con este equipo de trabajo podemos llegar a los objetivos que queremos!”.

Ana, la mujer multipropósitos

Ana Cecilia Beltrán tiene dos créditos con Coofisam para comprar vans. El día de la entrevista, los dos vehículos estaban trabajando la ruta Neiva-Puerto Asís.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Ana Cecilia Beltrán es una todera en su tierra. Si hay que sacar adelante el cultivo de peces, ella lo hace. Si hay que correr a alimentar a los pollos orgánicos, ella prepara el maíz y se los da. Si hay que velar porque cada una de las hortalizas de la huerta estén listas para la venta, ella le brinda el cuidado específico que requieren el cilantro, la zanahoria, el tomate, el frijol y el maíz. Todas esas actividades fuera de los 20 años que trabajó en una tienda de Bruselas (Huila), y de los lotes, tierras y casas que tiene con sus hermanos. No en vano, al preguntarle a qué se dedica, ella responde: “A muchas cosas”. Con esa versatilidad, a Ana Cecilia no le tembló la mano cuando uno de sus hijos quiso sacar un crédito para comprar una van de COP \$103 millones y usarla como transporte público.

Ana conoció Coofisam a través de su esposo, quien hace unos años se asoció con otras 40 personas para comprar un terreno y recurrieron a la Cooperativa para el crédito. Tras esa experiencia exitosa, Ana Cecilia se convirtió en asociada de Coofisam hace cuatro años para un crédito que le permitiera a su hijo hacerse a una van de transporte intermunicipal. Era una suma onerosa, por lo que tuvo que poner su propia casa como hipoteca. Pero ella siempre supo que iba a pagar el crédito con tranquilidad. “Cuando uno está enseñado a trabajar, no le da miedo endeudarse”, afirma certera. Tan poco sería su miedo, que sin haber terminado de pagar el crédito de la pri-

mera van, ella se aventuró a comprar otra. “Cuando una persona no maneja bien el dinero, no hay dinero que alcance”, afirma con propiedad. Además, con una segunda van puede tener a sus tres hijos trabajando, en transporte, de manera que se turnen las rutas y el trabajo sea menos pesado.

El segundo crédito lo adquirió tras la intervención de la Iniciativa de Finanzas Rurales (IFR) con Coofisam, así que el proceso fue más fácil. Incluso, a pesar de que ya tenía una deuda, la Cooperativa evaluó su historia y capacidad de pago y le otorgó el dinero financiado a menos tiempo. Además, con las acertadas visitas de los asesores comerciales (producto de la nueva metodología implementada por IFR), Ana Cecilia rápidamente aprendió a manejar el dinero a través de su cuenta de ahorros. De esa forma, hace los pagos correspondientes al crédito, abona a capital y, como dice ella sonriente: “hasta me ha servido para viajar”.

Con sus sanos hábitos de ahorro e impecable administración del dinero, Ana todos los años sale de paseo a hacer turismo religioso, algo que quisiera seguir haciendo cuando termine de pagar el segundo crédito con Coofisam. Como ha trabajado toda su vida, quiere descansar, y esta visionaria mujer sabe que administrando bien su dinero y ahorrando como lo ha venido haciendo con la cooperativa, lo puede hacer.

Con las acertadas visitas de los asesores comerciales (producto de la nueva metodología implementada por IFR), Ana Cecilia rápidamente aprendió a manejar el dinero a través de su cuenta de ahorros.



Geovanny, experiencia y vocación de Coofisam para el campo colombiano

Geovanny es asesor comercial, así que sale a la calle pero también trabaja desde la oficina en Pitalito (Huila).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

“Gracias a la Cooperativa he podido sacar varios créditos. Con ellos construí mi casa, he financiado mis lotes de ganado y he invertido la utilidad en nuevos negocios”.

Geovanny Moreno siempre ha trabajado en el sector cooperativo. Con experiencia en varias entidades y tres años en Coofisam, es uno de los más experimentados y apetecidos asesores de Pitalito (Huila). Es más, como ha usado una gran variedad de productos del portafolio, sabe perfectamente cómo acercarse a los clientes, qué producto ofrecerles y cómo guiarlos en su proceso financiero.

“Gracias a la Cooperativa he podido sacar varios créditos. Con ellos construí mi casa, he financiado mis lotes de ganado y he invertido la utilidad en nuevos negocios”, cuenta satisfecho. Pero lo más grato para él es que “tuve que aprender algo que no me inculcaron de niño: ahorrar”, explica mientras relata que ahora cuenta con ahorros programados.

Como cliente de Coofisam, este asesor de 29 años no solo tiene una excelente historia crediticia y financiera, sino que esa experiencia le ha ayudado para convertirse en uno de los mejores asesores de su agencia. Geovanny es un abanderado de su Cooperativa, sobre todo porque *“acá nos preocupamos por los asociados, los abordamos con carisma y tratamos de entender sus situa-*

ciones particulares”. Tal vez ese trato humano y familiar que Coofisam procura brindarles a sus asociados es lo que lo ha convertido en un gran asesor que no solo se preocupa por sus clientes, sino por el crecimiento general de la empresa.

Para Geovanny, la curva de aprendizaje ha sido ardua, pues el medio es sumamente competitivo y a veces las entidades financieras sacan estrategias de captación que les arrebatan los clientes. Sin embargo, con la intervención de la Iniciativa de Finanzas Rurales (IFR) de USAID, ha vivido un cambio sin igual, ya que ha obtenido más herramientas para desempeñar su labor. *“Las cifras nos acompañan desde que implementamos la metodología”, explica. Por ejemplo, la agencia reestructuró las funciones de asesores de barra para descongestionar las labores de los asesores comerciales, y que estos últimos pudiesen estar en la calle vendiendo el portafolio de la Cooperativa. Así, la oficina de Pitalito pasó de no tener metas de vinculación, a imponer una meta de diez clientes nuevos por mes, en aras de aumentar la productividad. “Ya todos superamos esa meta”, dice con orgullo.*

Y es que Geovanny se ha contagiado de lo mejor de todos los mundos: la calidez de Coofisam y la productividad que supone la metodología de IFR. Si bien se preocupa por cumplir las metas y mejorar los indicadores de productividad, sonríe plácido cuando habla de los afiliados que, a través de su gestión comercial, han mejorado su calidad de vida. *“Lo más gratificante es ayudar a crear empresa”, dice con gusto. Por eso, casos como los de “Don Laureano Borges”, un comerciante de carnes frías, le llenan el alma. Según Moreno, Don Laureano empezó con “unos poquitos chorizos y una maquinita. Todo era muy artesanal”, pero a través de los créditos empezó a expandir su negocio. “Ya tienen una planta de producción, están más industrializados y actualmente son distribuidores de carnes frías en el Huila”, explica el asesor.*

Más que por la suya propia, Geovanny se desvive por las historias de progreso de sus asociados. *“Lo mejor es identificar a esos asociados emprendedores, líderes en la zona, que son testimonio del crecimiento que se tiene con la Cooperativa. Yo quiero promocionarlos y darlos a conocer porque sus historias son nuestra mejor publicidad”.*



William quería traer innovación a un municipio tradicional pero muy pujante como es Pitalito. Para eso, sacó un crédito que le permitió comprar una máquina de corte láser.

Coofisam y la historia de dos ciudades

William en su almacén de productos de corte láser.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Coofisam es una cooperativa de ahorro y crédito cuya misión es comprometerse con el desarrollo integral de sus asociados, su familia y la comunidad. Eso es exactamente lo que hicieron con William Vargas y Hernando Vargas (sin parentesco). Ambos son emprendedores que apostaron a dos líneas de negocio distintas y, con el apoyo de Coofisam, se están convirtiendo en fuerzas dinamizadoras de la economía del Huila.

William se vinculó con Coofisam hace cuatro años solo porque quería empezar su vida crediticia y en la Cooperativa encontró beneficios que no brindaban los bancos. Tras años en la empresa familiar de sus padres, se retiró para emprender con un negocio propio y convertirse en el carpintero del siglo XXI.

Una historia similar es la de Hernando, quien se vinculó con Coofisam hace más de ocho años. Como emprendedor de corazón que es, desde temprano en su vida sacó un crédito para montar un negocio, ser su propio jefe, generar empleo y mover la economía de su comunidad en Garzón. Ese crédito por COP \$10 millones lo usó para montar un minimercado y lo terminó de pagar en 20 meses.

William quería traer innovación a un municipio tradicional, pero muy pujante como es Pitalito. Para eso, sacó un crédito que le permitió comprar una máquina de corte láser y empezó a hacer ornamentos y decoraciones en madera. “Con un pequeño impulso económico. Hicimos grandes cosas”, cuenta. Es cierto, pues a pesar del exorbitante costo de las máquinas de corte láser,

William recurre a su ingenio, inventiva y recursividad para usar piezas de otras máquinas y suplir sus necesidades, emplear a una persona y diseñar los más hermosos detalles, que hoy ya se venden en almacenes del Huila y Putumayo.

Hernando había sido un socio de larga tradición de otra entidad financiera en Garzón. Sin embargo, cuando quiso hacerse a un crédito de 60 millones para comprar una propiedad más grande que le permitiera convertir su panadería en un café con todo el centro de producción en el mismo establecimiento, el banco le negó el préstamo. “A pesar de mi antigüedad y de que los intereses me favorecían más, no me prestaron el monto”, cuenta. Coofisam evaluó su caso, utilizando la metodología de la Iniciativa de Finanzas Rurales (IFR); estudió sus ingresos y capacidad de pago, y determinó que era apto para el crédito.

William va por su tercer crédito con Coofisam y ha sentido el cambio en la entidad desde que se empezó a implementar la metodología de IFR. “Coofisam me ha brindado beneficios adicionales a los que encontré en otras cooperativas. Voy a pagar las cuotas de mis créditos a la oficina sin inconveniente. Incluso, pude ahorrar lo suficiente para adelantar los pagos y saldar el crédito más rápido”, relata.

Tanto William como Hernando están próximos a recibir nuevos créditos para expandir sus respectivos negocios. Desde Pitalito a Garzón, Coofisam se ha convertido en un facilitador que mueve la economía del Huila.



Hernando busca hacerse a un local más grande para convertir su panadería en un café.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Óscar Bonelo, toda una vida en Coofisam

Óscar tiene un local de juguetes en Garzón, donde los asesores de Coofisam van a hacer recaudo sin que él tenga que ir a una oficina ni descuidar su negocio.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Cuando Óscar Bonelo era apenas un niño, su abuela materna le abrió una cuenta de ahorros en Coofisam. Desde ese momento entendió la importancia de ahorrar y tener reservas para cumplir con las metas que se propusiera. Ese niño que se entretenía con juguetes y empezó ahorrando por iniciativa de su abuela, actualmente es un adulto, dueño de una juguetería en Garzón, que ahorra para cumplir con su sueño de tener casa propia.

Dado que de pequeño le habían inculcado hábitos de ahorro, Óscar empezó a hacer una reserva para poder comprar casa. Para ello aplicó a una iniciativa del Gobierno colombiano que promueve la consecución de vivienda. Sin embargo, tras más de un año de trámites, papeles y burocracia, no pudo concretar su casa. “El proceso era muy demorado. Esa entidad no tiene oficina en Garzón, así que me tocaba viajar a Neiva. Los documentos que exigen tienen fecha de vencimiento, así que cada vez que uno se vencía me tocaba expedir uno nuevo y viajar hasta allá a entregarlo”, explica Óscar visiblemente estresado. El proceso fue tan desgastante que finalmente prefirió retirarse y buscar opciones de crédito por otro lado.

“Mi mamá me apoyó y me dijo: camine a Coofisam”, cuenta Óscar. Así, hace tres años, este asociado de toda la vida se acercó a la Cooperativa a solicitar un crédito de vivienda. “En una semana ya me tenían el desembolso”, dice. Ós-

car sacó su crédito a diez años, de los cuales han pasado tres en los que él ha hecho sus aportes con juicio. Además, ha notado el cambio de experiencia en Coofisam desde que la Iniciativa de Finanzas Rurales (IFR) de USAID empezó su trabajo con la entidad. “Me gusta el servicio. Los asesores vienen directamente a la casa o a la oficina y le hacen a uno el recaudo. Uno no se tiene que desplazar. Es como si fueran una sucursal móvil, así que le facilitan la vida a uno”, explica. Y es que él no tiene que hacer esfuerzo alguno para pagar las cuotas de su crédito: el asesor lo visita periódicamente para recaudar su aporte y al final de mes cuando es hora de pagar la cuota, se descuenta automáticamente de la cuenta de ahorros donde ha aportado todo el mes.

Óscar es un visionario, así que dada la excelente experiencia que ha tenido con Coofisam, espera poder hacerse a otro crédito más adelante para construcción de vivienda que pueda luego arrendar. Por eso, él sigue ahorrando, fuera de sus aportes al crédito. Eso sí, como es mesurado, no permite que el ahorro se desvíe para otros menesteres; él espera ver crecer su dinero para el futuro. ¿Quién quita?. Así como Óscar empezó en Coofisam desde niño, puede que ese ahorro se convierta en una pequeña fortuna para sus hijas.

Óscar es un visionario, así que dada la excelente experiencia que ha tenido con Coofisam, espera poder hacerse a otro crédito más adelante para construcción de vivienda que pueda luego arrendar.



Édgar, dueño y amo de su casa

Guayabas que produce Édgar Rodríguez en el Espinal (Tolima).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

“Lo único que él pide es que no dejemos de ofrecer los beneficios sociales como capacitaciones gratuitas que le han permitido mejorar ingresos y gastos en su negocio”.

Durante años Édgar Rodríguez se ha dedicado a su cultivo de guayaba y manzana en el Espinal, Tolima. Religiosamente, saca sus productos a la venta tres veces por semana y con ello sustenta a su familia. Sin embargo, todo el tiempo lo acechó el fantasma de no tener vivienda propia. Trató de varias formas, pero por más que intentaba, no lograba reunir el dinero suficiente para hacerse a una casa. Esto cambió en 2017 cuando Édgar notó que una nueva cooperativa abrió sus puertas en su municipio. Se trataba de Coofisam que, gracias al apoyo de la Iniciativa de Finanzas Rurales, por primera vez llevó su operación al departamento del Tolima.

Sin grandes pretensiones, Édgar se acercó a la oficina para conocer más de la Cooperativa. Para su sorpresa, terminó accediendo a un crédito de vivienda y ese sueño que siempre había anhelado se convirtió en realidad. “El asociado nos dice que desde que Coofisam le prestó el dinero, eso supuso un cambio total para él y su familia, pues ya cuentan con casa propia”, cuenta Nicolás Arboleda, asesor de la cooperativa y quien atiende a Édgar.

Para Nicolás, es un placer atender a asociados como Édgar que siempre pagan a tiempo, asiste a eventos de educación financiera organizados por la cooperativa e incluso le facilitan el trabajo. “Con la experiencia de Édgar como cliente, él nos ha referido muchos más asociados”, dice el asesor mientras revela que Édgar ha llevado unas cinco personas que también han resultado excelentes clientes de la cooperativa. Además, el asociado se ha involucrado tanto en las actividades e iniciativas de Coofisam, que reconoce que sus ingresos y su manejo del dinero han mejorado notablemente. “Lo único que él pide es que no dejemos de ofrecer los beneficios sociales como capacitaciones gratuitas que le han permitido mejorar ingresos y gastos en su negocio”, revela el asesor.

En un año, Édgar terminará de pagar su crédito, y con ello se convertirá en otro caso de progreso y éxito que demuestran que ser parte del sistema financiero colombiano trae consigo progreso y desarrollo a las comunidades de zona rural.

Coofisam llega a planadas. ¿Qué lo hace diferente?

Camilo Enciso, representante legal de la Asociación de Productores Ecológicos de Planadas (ASOPEP).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Aquí sí podemos hablar de inclusión, no sólo por la atención, sino a través de la educación financiera, con invitaciones constantes a aprender sobre temas como el manejo de créditos, los gastos de la casa, los costos de un negocio, entre otros.

La presencia de Coofisam en el municipio de Planadas ha abierto posibilidades a todo el entorno económico: desde los pequeños productores agropecuarios, pasando por los comerciantes, transportadores, sector público y privado. A través de la oferta de créditos y otros servicios financieros y de otra índole, Coofisam está ampliando tanto su presencia, como las opciones de sus asociados.

Los clientes externos de Coofisam ven en la educación financiera un factor diferencial con otras entidades. De hecho, esta es la única entidad que compete en Planadas con la entidad estatal, pero que adicionalmente ofrece capacitaciones y servicios de desarrollo empresarial. Así lo explica Camilo Enciso, el representante legal de la Asociación de Productores Ecológicos de Planadas (ASOPEP), una de las organizaciones productoras y comercializadoras de café más grandes del municipio, con ventas promedio de 25 contenedores por semana de cosecha, donde el 25% de sus clientes está ubicado en Estados Unidos. “Coofisam es muy nuevo, hay

que darle tiempo. Pero en la medida que la gente la sigue conociendo, va logrando posicionamiento. Aquí sí podemos hablar de inclusión, no sólo por la atención, sino a través de la educación financiera, con invitaciones constantes a aprender sobre temas como el manejo de créditos, los gastos de la casa, los costos de un negocio, entre otros”, cuenta Enciso.

Gracias a la presencia de Coofisam en un municipio de tan difícil acceso como es Planadas, los 60 asociados de ASOPEP están siendo atendidos por la Cooperativa como grupo y también como clientes individuales. Clientes como estos ayudan a Coofisam a difundir su buena reputación entre el municipio. Esto se suma al compromiso de sus colaboradores que no solo ven una oportunidad de ingreso, sino de vida, de hacer nuevos caminos para sí mismos y sus familias y desde allí lograr progreso para un municipio entero.

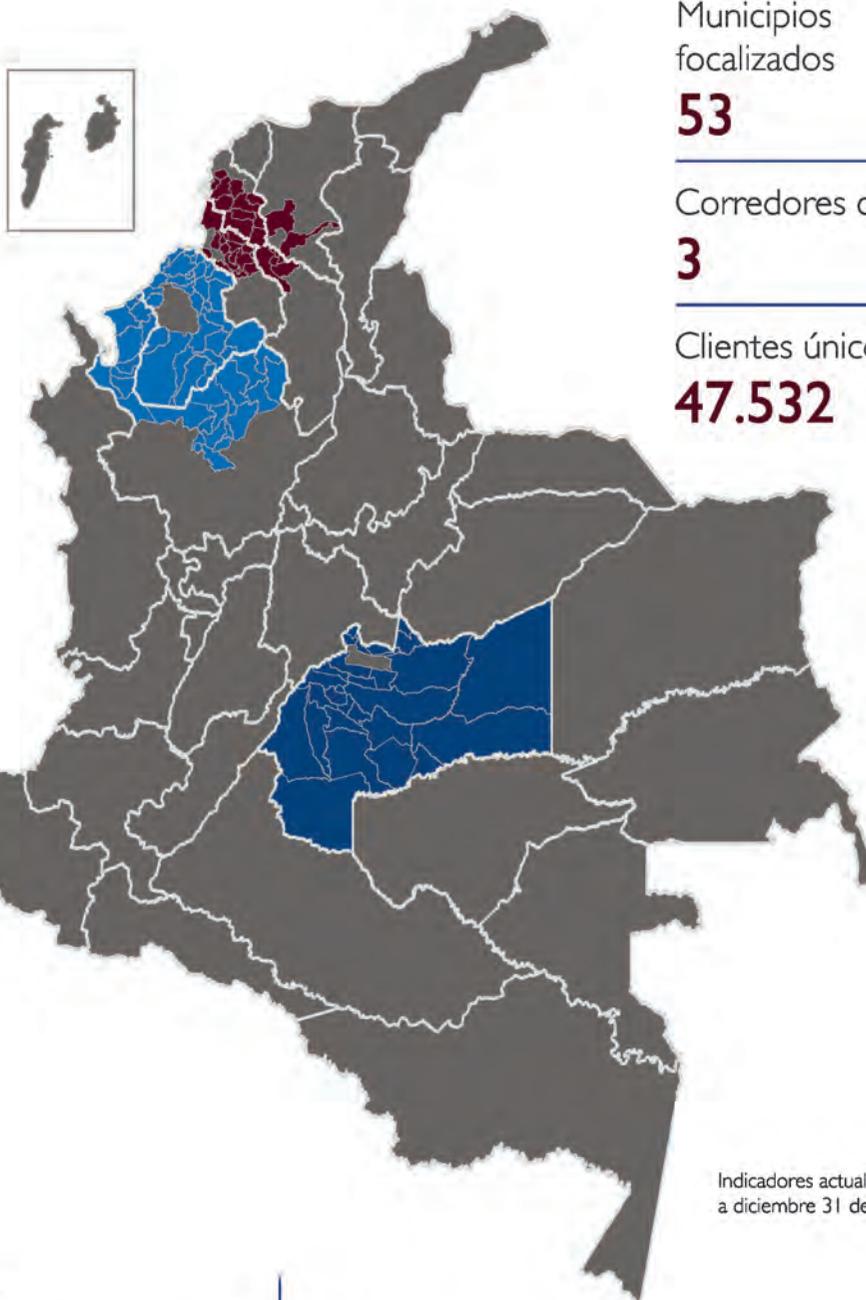
Además, ha notado el cambio de experiencia en Coofisam desde que la Iniciativa de Finanzas Rurales (IFR) de USAID empezó su trabajo con la entidad. *“Me gusta el servicio. Los asesores vienen directamente a la casa o a la oficina y le hacen a uno el recaudo. Uno no se tiene que desplazar. Es como si fueran una sucursal móvil, así que le facilitan la vida a uno”*.



Foto: Silvana Ruiz para USAID/Colombia

Vivir en zonas rurales de Colombia significa tener menos posibilidades de desarrollo; se carece de muchos servicios que ya están disponibles en las ciudades, lo cual hace más complejo el progreso de las familias rurales. El propósito de Crezcamos es llevar servicios financieros de calidad, como un servicio que permita que las actividades productivas que se generan y desarrollan en estas zonas, sean fuentes de progreso y resiliencia económica para las familias allí presentes. Con esto esperamos que a través de la inclusión financiera que ofrece Crezcamos nuestras familias clientes, puedan mejorar su calidad de vida, su productividad e incrementar su patrimonio. De esta forma es que Crezcamos contribuye al desarrollo del campo colombiano y ha sido nuestra historia durante estos diez años de trabajo.

Mauricio Osorio
Presidente Corporativo
Crezcamos



Municipios focalizados

53

Corredores cubiertos

3

Clientes únicos

47.532

Indicadores actualizados a diciembre 31 de 2018

Créditos rurales y agropecuarios desembolsados

21.004

USD \$16.101.898

Seguros adquiridos

46.920

USD \$1.285.971

Tabla de Contenido



1. Crezcamos, de este a oeste
Página 153



2. Con Crezcamos también crece
el negocio familiar
Página 155



3. Juan Carlos, sueños acuáticos
Página 156



4. Claudia, maestra hotelera
Página 157



5. Vivir mejor
Página 158



6. De la escoba de varita hasta la parcela
Página 159



7. Luis, el multiempresario
Página 161



8. Nuevas inversiones
Página 162



9. Esteban, motorizando a Acacias
Página 163



10. De regreso al origen
Página 164



Foto: Silvana Ruiz para USAID/Colombia

Crezcamos, de este a oeste

Álvaro usó su crédito para sostenimiento de su criadero de pollos.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Fundada hace diez años en Bucaramanga (Santander), Crezcamos es una microfinanciera que ha venido expandiendo su cobertura geográfica por ocho departamentos del norte, centro y oriente del país, con la idea de llevarle soluciones financieras a la mayor cantidad posible de habitantes rurales y pequeños empresarios. El departamento del Meta fue de los más recientes territorios a los que la entidad comenzó a atender, esta vez gracias al apoyo técnico y financiero de la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID, convenio en cuyo marco se han abierto las oficinas de Puerto López y Puerto Gaitán en el oriente, y Granada y Acacías en el occidente.

“Yo me interesé y ellos vinieron a hacerme la visita para evaluar la propiedad. Me pidieron fotocopia de la cédula y reporte de mis créditos anteriores. Con eso, a los ocho días me habían desembolsado”.

Con un enfoque en el desarrollo del campo, Crezcamos se ha preocupado por encontrar a los microproductores del Meta para fortalecer las actividades agropecuarias de ese Departamento, a la vez que mejora la calidad de vida de sus clientes.

Por eso, desde sus oficinas de Puerto López y de Acacías, inauguradas en los últimos dos años, le apostaron a Álvaro Martínez y a Blanca Martínez, respectivamente.

Álvaro es un campesino a quien, por su avanzada edad, la mayoría de las entidades financieras ya no le prestan, lo cual venía siendo un impedimento para poder fortalecer su negocio. Sin embargo, con la llegada de Crezcamos a su municipio, quiso indagar si con esta entidad el trato sería distinto. Efectiva-

mente la microfinanciera vio en él una persona pujante y trabajadora que con pollos, huerta, piña y árboles frutales ha sacado sus negocios y familia adelante. *“Mis pollos son orgánicos. Los alimento con ajo y cebolla, así que su sabor es muy delicioso”*, explica. Como criar animales sin hormonas es más costoso, Álvaro solicitó un crédito de COP \$1 millón para su sostenimiento; el mismo fue aprobado en pocos días, y así de rápido como fue desembolsado, así mismo lo invirtió y lo pagó, en solo tres meses. Actualmente tiene otro crédito que debe pagar en ocho meses.

Similar a Álvaro, Blanca también tiene un crédito con Crezcamos, a través de su oficina de Acacías. Blanca tiene 15.000 peces entre cachamas y mojarras. Sus cuatro estanques cuentan con licencia de operación y salubridad. Como Crezcamos es una entidad muy nueva en la zona, un asesor pasó por las veredas repartiendo información promocional. *“Yo me interesé y ellos vinieron a hacerme la visita para evaluar la propiedad. Me pidieron fotocopia de la cédula y reporte de mis créditos anteriores. Con eso, a los ocho días me habían desembolsado”*, cuenta la piscicultora. Así, ella está pagando un crédito de COP \$8 millones en cuotas mensuales, lo que le permite tener un negocio más competitivo y mejorar su calidad de vida.

Así, Crezcamos es fiel a su promesa de valor. Tanto Blanca como Álvaro son testigos de que con Crezcamos... crecemos.

Blanca Martínez cliente de la entidad en el municipio de Acacias (Meta).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales





Con Crezcamos también crece el negocio familiar

Narlei Esther Ramos Angulo beneficiaria de crédito en el municipio de Turbaco (Bolívar).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Gracias a Crezcamos pudieron ampliar su negocio y mejorar la productividad del mismo, acceder a la banca sin tanto problema.

A pesar de ubicarse en las goteras de Cartagena, y haber sido por muchos años un sitio de descanso de los habitantes de la ciudad Heroica, Turbaco no ha perdido la vocación agropecuaria que, junto con el comercio, es una de las principales fuentes de sustento de este municipio que casi parece un barrio más de la capital de Bolívar. Una de las personas que todavía viven de las labores del campo es Narlei Esther Ramos Angulo, una turbaqueña de 42 años que desde joven se dedica a la porcicultura en compañía de sus hijos.

Todos los días Narlei se desplaza desde su casa hasta la finca Loma Linda, lugar en el que tiene alquilados los chiqueros en los que cría sus cerdos, ya que en la casa que habitan, a pesar de ser propia, no hay espacio suficiente ni capacidad para llevar a cabo su oficio. Fue en ese mismo lugar donde hace unos meses conoció a un asesor de Crezcamos, que le habló de los servicios financieros que presta la entidad. Por ese entonces las únicas oficinas cercanas estaban en Cartagena y Arjona; recientemente y con el apoyo de USAID abrió una sucursal en una de las avenidas principales de Turbaco.

De esa conversación surgió la inquietud de Narlei de tramitar una solicitud de crédito que le sirviera para comprar más cerdos, mejorar las condiciones en las que los tiene e invertir en otros aspectos de su negocio. Como resultado del estudio de crédito, finalmente Crezcamos le aprobó COP \$5

millones a su esposo, los cuales invirtió juiciosamente en sus chiqueros, y dejó un saldo para terminar de pagar la universidad de uno de sus hijos. De eso han pasado dos años, tiempo en el cual han visto crecer su negocio, han pagado cada cuota a su debido tiempo, y se han comenzado a preparar para sacar un crédito adicional para otras mejoras que les permitan avanzar más en el cumplimiento de sus sueños y los de sus hijos.

En cuanto a la experiencia con Crezcamos les ha parecido excelente; en un inicio les tocaba desplazarse hasta las oficinas de Arjona por lo general a pagar las cuotas, por eso al establecer una oficina en Turbaco se sintieron muy felices. Lo más destacado en términos generales es el poder adquirir créditos acordes a la capacidad de endeudamiento y la forma de pago. Respecto al tiempo entre solicitud y desembolso, transcurrieron tres días, de lo cual aseguran que la demora fue pasar los documentos que solicita la entidad, por tanto los trámites no son tediosos, también tuvieron un cambio de asesor de la entidad que no perjudicó sus actividades y procesos con Crezcamos.

Gracias a Crezcamos pudieron ampliar su negocio y mejorar la productividad del mismo, acceder a la banca sin tanto problema, lo más importante para ellos es no quedarle mal ya que este le abrió las puertas y no quieren que se las cierre.

Juan Carlos, sueños acuáticos

Juan Carlos ha innovado sus técnicas de pesca para mayor productividad.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Si de peces se trata, nadie conoce la actividad piscícola de la región de Ariari (Meta) como Juan Carlos Pinilla. Este piscicultor tiene más de 20 años de experiencia en su campo, y una ciudadela de 15,000 metros de espejo de agua en los que tiene cachamas y mojarras. Además, es uno de los primeros beneficiarios de la nueva oficina de Crezcamos en Granada (Meta), una de las sucursales abiertas gracias al apoyo financiero, logístico y técnico de la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID.

La oficina de Granada tiene menos de un semestre de inaugurada, y desde ese momento, Juan Carlos estuvo presente para, de la mano con la microfinanciera, hacer realidad sus sueños. “Los asesores vinieron a hacer una jornada de promoción, y uno de ellos me dejó su número telefónico”, cuenta el empresario. Dado que él ya tenía vida crediticia con otras entidades, su proceso con Crezcamos fue rápido. Tan solo con una visita técnica de la entidad, su documento de identificación y un codeudor, Juan Carlos se hizo a un crédito de COP \$10 millones para la expansión de su negocio.

Además, Crezcamos no solo lo apoyó con su crédito, sino que entiende las dinámicas agropecuarias y le ofrece la posibilidad de no pagar cuotas mensuales. “La pesca produce cada seis me-

ses, pero como yo tengo esta finca más tecnificada, podemos producir cada tres meses. Así es como pagamos el crédito”, explica.

Para Juan Carlos, la apertura de la oficina de Crezcamos en Granada ha sido muy beneficiosa. Si bien él está ubicado en el municipio de Lejanías, a unos 30 minutos de Granada, sin esta oficina se vería obligado a recurrir a la oficina de Acacías, a 90 minutos de su negocio. “Yo voy a Granada dos o tres veces a la semana a hacer mis vueltas, entonces aprovecho y hago las cosas de Crezcamos”, cuenta aliviado.

Juan Carlos ya tiene un imperio piscícola tecnificado y pujante, pero todavía tiene muchas ambiciones que Crezcamos le puede ayudar a cumplir. Aspira a que, junto con la asociación de productores del Ariari, puedan tener un beneficiadero para darle valor agregado al pescado y entregarlo a los compradores sin escamas, sin agallas y empacado. Con su empuje, sus habilidades financieras y el apoyo de Crezcamos a los productores agrícolas del Meta, seguramente eso será otra meta cumplida.

Crezcamos no solo lo apoyó con su crédito, sino que entiende las dinámicas agropecuarias y le ofrece la posibilidad de no pagar cuotas mensuales.



Claudia, maestra hotelera

El hotel de los Rengifo cuenta con 41 habitaciones y capacidad para 65 personas.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

“Uno tiene que estar donde está la plata, y la plata está acá”, afirma con convicción Claudia Patricia Rengifo cuando se le pregunta lo que vino a hacer una santandereana en la mitad de los Llanos Orientales. Por ello, esta santandereana cambió su tierra natal por Puerto López en el departamento del Meta. Junto con su esposo, llegaron a explorar tierras llaneras y en 2009 montaron un hotel y restaurante, en el que usualmente pernoctan y descansan los conductores de grandes camiones que transitan por la agitada carretera que conecta Villavicencio con el oriente del Departamento, zona conocida como la Altillanura y caracterizada por la explotación y comercio de hidrocarburos y las grandes extensiones de tierra cultivadas de maíz, arroz, soja y caña.

Durante años el negocio fue próspero y elevó la calidad de vida de la familia Rengifo. Sin embargo, y desafortunadamente, como muchos habitantes de Colombia, Claudia y su esposo fueron víctimas del conflicto armado cuando grupos al margen de la ley empezaron a extorsionarlos. Por su seguridad, salieron de la zona y pasaron momentos muy difíciles con pocos recursos y mucha zozobra lejos de lo que consideraban su hogar. “Nosotros dejamos el negocio encargado, pero estuvimos lejos tres años, y en ese tiempo el negocio quedó solo”, recuerda con amargura. Tras

la crisis y con mejores condiciones de seguridad, la familia volvió a Puerto López en 2017 a recuperar su empresa, solo para encontrar que estaba muy deteriorada.

La situación era adversa, pero Claudia estaba convencida de que, si habían sobrevivido los años anteriores, esta tarea no les quedaría grande. “Necesitábamos actualizar la infraestructura: poner nuevos televisores y cambiar los aires acondicionados”, explica. Por eso, en 2018 recurrieron a la microfinanciera Crezcamos, una de las entidades apoyadas por la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID, y cuya llegada al Departamento fue casi coincidente con el regreso de los Rengifo a sus tierras. “Averiguamos con otras entidades y los procesos eran muy complicados”, relata sobre su experiencia con otros bancos. Sin embargo, con Crezcamos pudieron solicitar un crédito por COP \$5 millones de forma rápida y eficiente para invertir de manera inmediata en su hotel.

Los resultados fueron casi inmediatos. “Cuando hicimos las renovaciones, notamos mayor satisfacción de los huéspedes y más personas llegando acá”, cuenta Claudia entusiasmada. Y es que la posición estratégica de Puerto López asegura que un negocio como el de los Rengifo tiene posibilidades de crecimiento y sostenibilidad. Además, el

hecho de que frente al hotel haya un espacio amplio para parquear los enormes vehículos de muchos ejes ayuda a que los huéspedes la elijan sobre otros competidores. “No somos un hotel cinco estrellas, pero tenemos mucha acogida”, afirma.

Claudia sueña grandes cosas para su negocio y para el municipio. Por eso, paga mensualmente sus cuotas con juicio en la oficina de la entidad, pues espera poder ampliar el crédito prontamente y continuar mejorando el establecimiento. Crezcamos estará ahí para continuar siendo parte de su evolución.

“Cuando hicimos las renovaciones, notamos mayor satisfacción de los huéspedes y más personas llegando acá”.

Vivir mejor

Zulma trajo consigo su experticia de años en estética y montó el mismo negocio que tenía en Villavicencio (Meta).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Puerto Gaitán es un municipio joven. Solo han pasado 86 años desde su fundación. Pese a ello, sus raíces están cimentadas en aventureros y emprendedores que buscaban nuevas y mejores oportunidades, además del respaldo del boom petrolero hace unos años, que lo transformó del municipio más pobre al más rico del departamento del Meta, con más de USD \$60 millones en regalías. Desafortunadamente, la crisis del petróleo mermó buena parte de la actividad económica en la zona y desató un éxodo de personas que ya no podía acceder a los altísimos salarios de hacía unos años. A pesar de esto, quienes van a Puerto Gaitán se encuentran con un casco urbano vibrante con decenas de negocios, donde cada puerta es una oportunidad de comercio y la animación en las calles es incesante. Todo esto fue lo que convenció a Zulma Chaparro, esteticista y dueña de la Peluquería Zulma, de dejar atrás su natal Villavicencio para probar suerte en la Altillanura.

“Yo tengo familia aquí, pero me daba miedo venirme porque los arriendos acá son muy caros”, cuenta la empresaria. Por eso, se empeñó en tener vivienda propia. Por supuesto, si los arriendos eran costosos, la compra o construcción de bienes raíces también era onerosa. No obstante, Zulma recurrió a una institución financiera para que, a través de un crédito, la ayudaran a cumplir con sus metas. Esa entidad fue

Crezcamos, quienes abrieron su oficina de Puerto Gaitán gracias al apoyo técnico y financiero de la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID.

Si bien Crezcamos abrió su oficina con una oferta limitada de productos y solo créditos agropecuarios, pronto incluyó líneas comerciales. Así fue como la entidad contactó a Zulma y le ofreció vincularse. Allí Zulma solicitó un crédito para vivienda de COP \$2 millones, con el que compró los materiales necesarios para construir su anhelada casa.

En la medida en que Zulma pagó su crédito a tiempo y con juicio, gracias a los rendimientos de su negocio de peluquería y demás actividades económicas que realiza, pudo solicitar otro crédito por COP \$5 millones para instalar los insumos eléctricos necesarios. Además, pudo comprar más materiales para construir una segunda planta, de manera que la pueda poner en arriendo y, eventualmente, vivir más de la renta que del trabajo diario en la peluquería. Por su comportamiento financiero, y dado que entabló una relación de confianza con la entidad, el segundo crédito tuvo una tasa más favorecedora. Esto le permitió hacer rendir más su dinero y sentirse parte de la promesa de valor de la entidad: ir *“un paso adelante”*.

Crezcamos abrió su oficina con una oferta limitada de productos y solo créditos agropecuarios, pronto incluyó líneas comerciales. Así fue como la entidad contactó a Zulma y le ofreció vincularse.



De la escoba de varita hasta la parcela

Carmelo Rafael Machado Romero en su parcela del municipio de Galeras (Sucre).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

En el corregimiento de Baraya del municipio de Galeras (Sucre) tiene su parcela Carmelo Rafael Machado Romero, un campesino de 60 años que ha dedicado la mayor parte de su vida a mantener viva una tradición de esta zona de la sabana sucreña: la fabricación de escobas de varita, un tipo de herramienta de aseo que se fabrica con madera y palma, y que tiene su principal mercado en ciudades como Cartagena y Sincelejo. Son más de 300 familias que generación tras generación han derivado su sustento del tejido de palma y el amarrado de la madera para hacer escobas.

Carmelo, que vive con su esposa, sus tres hijos y once nietos, alterna su oficio de productor de escobas con labores agrícolas; en su finca siembra maíz, yuca, patilla y todo lo que pueda meterle a la parcela. Por esta razón siempre había necesitado recursos de financiación o bien para un negocio o bien para el otro. Sin embargo, no había sido fácil conseguir créditos en la zona. Esto cambió radicalmente cuando un vecino le habló de la microfinanciera Crezcamos, que en 2017 abrió sus oficinas el cercano municipio de Sincé, y desde él atiende a Baraya; este mismo vecino lo contactó con el ejecutivo comercial encargado de la zona, quien lo visitó, le enseñó los productos que esta entidad financiera le podía ofrecer y le ayudó en el trámite de su primer crédito.

Carmelo afirma que lo que más le gustó fue la facilidad del trámite; se demoraron una semana para hacerle el desembolso. Su primer crédito fue por un monto de COP \$1.5 millones con un plazo de 12 meses, que utilizó para siembra. Ese primer apoyo económico lo terminó de pagar antes de tiempo y en este momento tiene un segundo crédito que se encuentra vigente por un valor de COP \$3 millones. Él dice que siempre se preocupa por pagar dos días antes de que se cumpla la fecha y realiza sus pagos a través de Efecty, que es el aliado de Crezcamos que le queda a pocas calles de su casa y, por ende, le evita incurrir en costos adicionales que sería el caso si tuviera que desplazarse hasta la oficina de Sincé.

Gracias a este impulso la esposa de Carmelo tiene ahora una tienda en el casco urbano del pueblo. Por eso el piensa que Crezcamos le ha ayudado a transformar su vida y la de su familia, aunque advierte que en parte le ha servido porque él es responsable con sus cuotas, porque entiende que cumplir con sus obligaciones financieras le permitirá seguir creciendo en sus negocios y le dice a sus hijos que tiene que ser así.

Gracias a este impulso la esposa de Carmelo tiene ahora una tienda en el casco urbano del pueblo. Por eso el piensa que Crezcamos le ha ayudado a transformar su vida y la de su familia.

A raíz de su experiencia
Crezcamos le ha permitido
mejorar su calidad de vida,
la atención de su asesor es
buena y por ello lo recomienda
a otras personas, teniendo
cuidado de saber a quién
referencia porque no le
gustaría que su nombre
quedara mal por culpa de
un mal cliente.



Luis, el multiempresario

La moto-taxi es uno de los muchos emprendimientos de Luis.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

El marcado acento llanero de Luis Kennedy Ruiz convence a cualquiera de que es hijo de las tierras petroleras y ganaderas del Meta. Por eso es tan sorprendente cuando este paisa revela que en realidad es originario de Dabeiba (Antioquia), pero que vive en el Meta hace 40 años. Como buen paisa, afirma que: *“Me gusta salir adelante, y en un pueblo hay pocas oportunidades, así que uno sale a buscarlas en otras partes”*.

Su espíritu emprendedor lo ha llevado a liderar muchos proyectos: ha tenido una moto-taxi, gallinas, tierras y está tratando de terminar de construir unos aparta-estudios para ponerlos en arriendo. *“Acá hay mucha demanda de vivienda, y poca oferta asequible”*, explica.

Tanta actividad le ha supuesto apoyo financiero, por lo que recientemente recurrió a Crezcamos, que abrió su oficina en Puerto Gaitán con el apoyo técnico y financiero de la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID. Curiosamente, Crezcamos había contratado a Luis hacía unos meses, cuando inauguró la oficina, para que le prestara sus servicios de perifoneo a través de la moto-taxi. Así fue como Luis conoció la entidad, así que cuando quiso solicitar un crédito, pensó en ellos.

Como el emprendedor ya tenía vida crediticia, su proceso no fue especialmente complejo. *“Con ellos [Crezcamos], uno se siente bien atendido. Son ágiles y eficientes; no juegan con el tiempo de uno”*, cuenta Luis. Y es que su experiencia siempre ha sido fluida y rápida. No en vano, en tan solo 17 meses que hace que se inauguró la oficina en Puerto Gaitán, Luis ya ha tenido dos créditos: uno por COP \$2.5 millones que ya terminó de pagar, y otro por COP \$3.5 millones que, al momento de esta entrevista, iba pagando por la mitad.

Los créditos le han servido a Luis para remontar su negocio de gallinas ponedoras, pues logró construir el criadero para las aves. Esto le ha permitido aumentar sus ingresos y proveer para su familia. También le han servido para alimentar su meta de tener más propiedades para arrendar habitaciones, meta que ya está cerca de cumplir, ya que solo le hacen falta los acabados. En otras palabras, cumple con el propósito de un crédito. Como bien lo explica Luis: *“Los créditos son para mejoramiento de la vida”*. Y Crezcamos piensa exactamente lo mismo.

“Con ellos [Crezcamos], uno se siente bien atendido. Son ágiles y eficientes; no juegan con el tiempo de uno”.

Nuevas inversiones

Juana del Carmen Ahumada Monroy cliente de Crezcamos en Sincerín (Bolívar).

Foto: *Iniciativa de Finanzas Rurales*



Sincerín es un pequeño centro poblado del municipio de Arjona, ubicado a lado y lado de la Troncal del Caribe, esa vía que conduce desde Sincelejo hasta Cartagena atravesando los Montes de María. Justo cuando el Canal del Dique y las ciénagas circunvecinas terminan las ondulaciones geográficas para darle paso a una enorme y fértil llanura inundable, ahí está la tierra en la que habita Juana del Carmen Ahumada Monroy, una luchadora mujer bolivarense que ha dedicado más de la mitad de sus 55 años al cultivo de palma de iraca, de frutales y a la cría de cerdos, lo que alterna eventualmente con la venta de chicha artesanal en la ventana de su casa.

Con las ganas de sacar adelante a sus dos hijos, de la mano de su esposo han aprovechado cuanta fuente de financiación le han comentado para poder invertir en sus cultivos, en sus cerdos y en los demás negocios a los que se dedican. Fue por eso que en un principio recurrió a los prestamistas informales, denominados “gota a gota”, o “cartulinas”, porque en ese momento era la única forma de obtener fácil y rápido la plata necesaria para iniciar su negocio. Confiesa que no le gustó la experiencia, porque los intereses del 20% la hicieron sentir que estaba trabajando en realidad para los prestamistas y no para ver crecer su unidad productiva.

Por eso cuando una amiga le comentó que al municipio de Arjona había llegado Crezcamos, una entidad microfi-

nanciera que prestaba igual de fácil y rápido pero sin los elevados intereses del “gota a gota”, decidió conocer al asesor comercial de la entidad que visitaba la zona. Diciendo y haciendo el asesor fue hasta la casa de Juana, le hizo el estudio de crédito y le comunicó en pocos días que le habían aprobado el crédito por un monto de COP \$1 millón y que podía pasar por la oficina a reclamar el dinero. Este recurso lo utilizó para adquirir cerdos y continuar con su negocio de porcicultura. Esta primera experiencia marcó el inicio de una relación estrecha de Juana con la entidad, luego de la cual ha tenido dos créditos más, el último por un valor de COP \$4 millones con un tiempo de 24 meses. El propósito de este crédito es tener capital de trabajo y realizar mejoras en su vivienda.

A raíz de su experiencia Crezcamos le ha permitido mejorar su calidad de vida, la atención de su asesor es buena y por ello lo recomienda a otras personas, teniendo cuidado de saber a quién referencia porque no le gustaría que su nombre quedara mal por culpa de un mal cliente.

Gracias a la oportunidad de ser cliente de Crezcamos Juana pudo hacer nuevas inversiones que le generan mejores ingresos, vive tranquila sin pensar que todos los días van a llegar a su puerta a cobrarle.

Gracias a la oportunidad de ser cliente de Crezcamos Juana pudo hacer nuevas inversiones que le generan mejores ingresos.



Esteban, motorizando a Acacías

*Esteban empezó arreglando motos.
Hoy atiende cualquier tipo de vehículo.*

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

“Yo buscaba un apoyo para mejorar el taller y comprar insumos”, explica Esteban. Con Crezcamos, eso es exactamente lo que consiguió: un aliado financiero que, igual que él, quiere que su negocio continúe creciendo.

Cuando la gente de Acacías (Meta) piensa en un taller confiable y de calidad, siempre piensa en el de Esteban Humberto Barragán. Este ciudadano de Villavicencio se acopló en el vecino municipio de Acacías desde hace más de 40 años y, utilizando su conocimiento como técnico automotor, montó un taller. Junto con su esposa Germania Marín, una enfermera oriunda de Manizales, empezaron a forjar lo que con el tiempo se convertiría en uno de los talleres más reconocidos del pueblo. Hoy, con más de 35 años de experiencia, Esteban y Germania tienen un negocio próspero, en constante crecimiento y respaldado por Crezcamos, entidad que abrió su oficina en Acacías hace pocos meses, gracias al apoyo técnico y financiero de la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID.

Al ser tan nueva en la región, Esteban es uno de los primeros clientes de la oficina de Crezcamos en Acacías. Si bien su esposa y él habían tenido productos con otras entidades, Germania se interesó por esta por simple casualidad. “Yo entré por curiosidad, para saber de qué se trataba”, cuenta con soltura. Y no es casualidad, pues la ubicación estratégica de la oficina, cerca del parque principal, está en un punto de gran visibilidad por el que los habitantes transitan frecuentemente. Así fue como conocieron a quien hoy es su asesor financiero. Él les hizo una visita en la que Esteban le comentó de sus necesidades financieras. Con su éxito-

so historial con otras entidades, más sus propiedades en el pueblo (incluidas finca raíz, vehículos y maquinaria), en tres días Esteban se hizo a un crédito de 6 millones de pesos que pagará en el curso de dos años.

“Yo buscaba un apoyo para mejorar el taller y comprar insumos”, explica Esteban. Con Crezcamos, eso es exactamente lo que consiguió: un aliado financiero que, igual que él, quiere que su negocio continúe creciendo. En los 35 años que hace que Esteban tiene el taller, ha dado muchos pasos en pro del progreso de su negocio y de su familia. Su alianza con Crezcamos es otro paso certero en la dirección correcta. Ya sea que en el futuro termine contratando personal que opere el taller él y su esposa lo administran, o que sus hijos continúen con el negocio, o que lo arrienden por inventario, Esteban sabe que cuenta con el respaldo y la asesoría de la entidad financiera para continuar labrando su camino. No en vano, el lema de Crezcamos reza: “Juntos, un paso adelante”.

De regreso al origen

Diego Lara Fuenmayor director de la oficina de Crezcamos en el municipio de Sincé (Sucre).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Diego Lara Fuenmayor tiene 32 años y es el director de la oficina de Crezcamos en el municipio de Sincé (Sucre), una de las nueve oficinas abiertas en los últimos dos años por la microfinanciera con el apoyo de la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID. Aunque nació en esta población y su familia aún vive en el municipio, desde hace un tiempo Diego se radicó con su esposa y su hijo de dos años en Sincelejo, y desde allí se desplaza todos los días para liderar el equipo comercial que atiende desde Sincé a otras poblaciones de Sucre.

Pero la vocación de Diego no fue siempre la comercial, de hecho, estudió zootecnia y después de graduarse de la universidad en busca de las pocas oportunidades de empleo en su profesión trabajó como asesor de una tienda de zapatos en Sincelejo. Conoció a Crezcamos porque se enteró de la vacante gracias a un amigo que le sugirió que se presentara. Aunque no tenía experiencia trabajando con entidades financieras le interesó el enfoque rural de la compañía, por lo que se postuló como ejecutivo comercial en el año 2012 y fue contratado con el reto de iniciar su rol en Valledupar (Cesar). Lejos de incomodarlo ese cambio, hoy le agradece a Crezcamos el haber conocido muchos lugares. Fueron dos años iniciales como ejecutivo comercial, un año y medio como profesional de acompañamiento, un tiempo adicional como coordinador y actualmente lle-

va dos años como director de oficina, primero en Sincelejo y ahora en Sincé, como volviendo al origen.

Todos los días Diego agradece a Crezcamos los cambios que ha impulsado en su vida, el aprendizaje en tantas áreas desde las comerciales hasta las humanas y, adicionalmente el impulso recibido para tener su propio vehículo, arreglar la casa de su mamá, y, en este momento, comenzar los trámites para tener su vivienda propia. Adicionalmente, para Diego es una satisfacción permanente el poder colaborar a la gente de su región con el acceso a los servicios financieros, ver cómo se emocionan cuando los ven llegar, o cuando les informan que un crédito fue aprobado.

Para Diego uno de sus retos más grandes ha sido regresar nuevamente a su municipio, ya que cuando salió hace 15 años se había prometido no regresar sino a visitar a su familia, ya que en ese entonces la situación por la que estaba pasando no era la mejor y no veía oportunidades de crecimiento que era lo que más quería. Sin embargo, todo este pensamiento cambió cuando le propusieron ser el director de la oficina y ahora está muy contento porque pudo también vencer muchos miedos, además que puede estar más cerca de su familia, haciendo lo que más le gusta, ayudar a otros a cumplir sus sueños.

Para Diego es una satisfacción permanente el poder colaborar a la gente de su región con el acceso a los servicios financieros, ver cómo se emocionan cuando los ven llegar, o cuando les informan que un crédito fue aprobado.

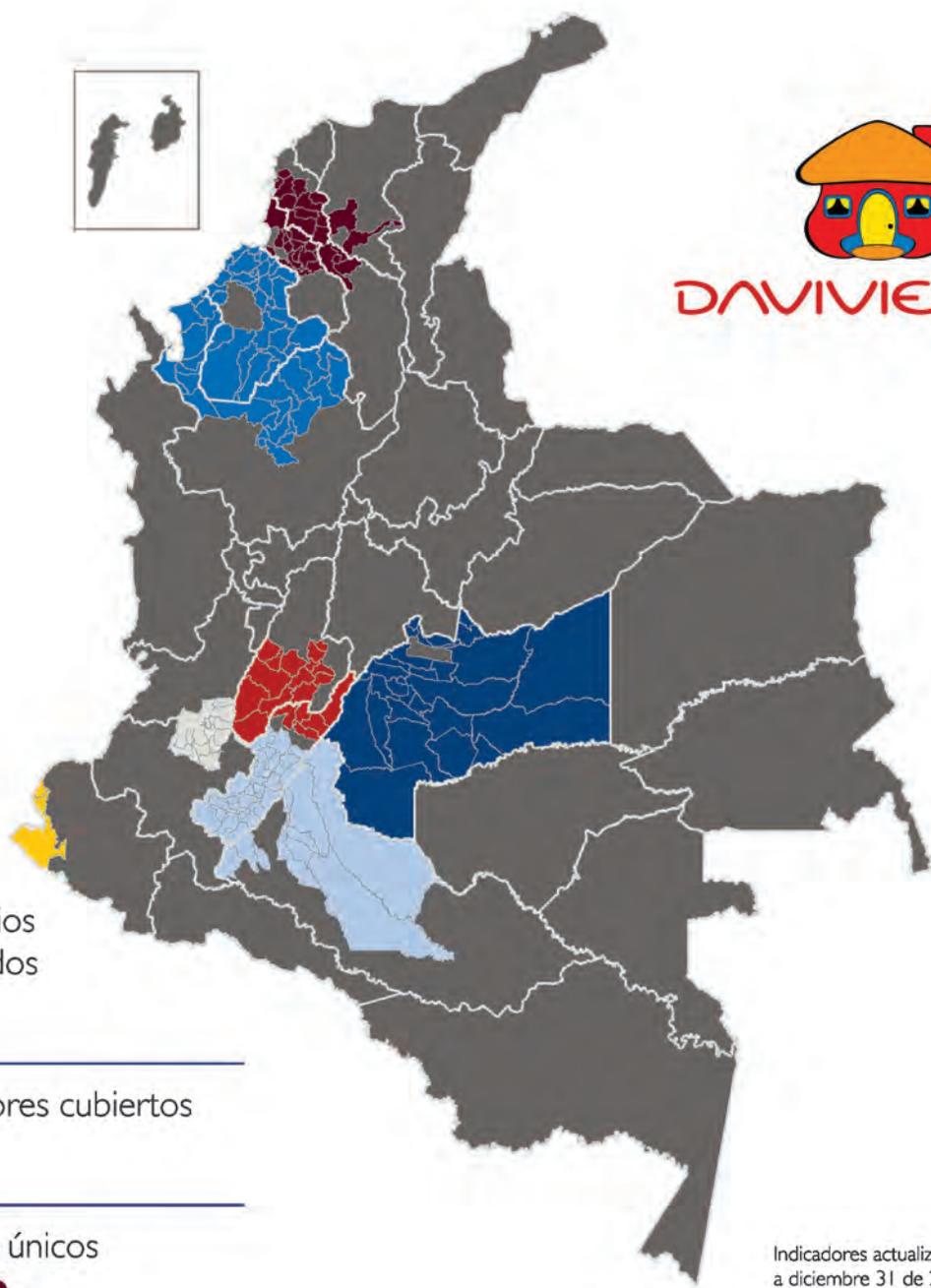
Gracias al apoyo técnico y financiero de la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID, muchos campesinos de zonas apartadas del país han mejorado su calidad de vida al tener acceso al sistema financiero.



Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

En Davivienda consideramos que todo esfuerzo para apoyar la inclusión financiera de los colombianos es un aporte al propósito de reconciliación y paz de nuestra sociedad. En la medida que más personas, tanto en áreas urbanas como rurales, puedan acceder a los servicios financieros estamos ayudando al cumplimiento de sus sueños, metas y propósitos y sobre todo, a la equidad al permitirles acceder fácil y oportunamente a los servicios de crédito, ahorro y protección a precios razonables. Además aspiramos a que muchos colombianos que se bancarizan por nuestros programas de inclusión financiera puedan progresar e ir accediendo a más servicios financieros en la medida de su maduración como emprendedores y por supuesto como clientes de la banca personal del Banco. Davivienda ha sido pionera en este propósito en Colombia desde el lanzamiento de Daviplata y continuará desarrollando más su oferta de valor para la inclusión financiera con aliados tan importantes como USAID, que con sus diversos programas han hecho un aporte muy importante para acelerar el cumplimiento de los objetivos.

Jorge Rojas
Vicepresidente Comercial
Davivienda



Municipios focalizados

20

Corredores cubiertos

7

Clientes únicos

4.108

Indicadores actualizados a diciembre 31 de 2018

Créditos rurales y agropecuarios desembolsados

6.322

USD \$176.647.709

Tabla de Contenido



1. El que siembra abundantemente, abundantemente también segará
Página 173



2. La tienda de Loly
Página 174



3. Una casualidad que definió un futuro
Página 175



4. Porque su sueño es ser médico
Página 177



5. TV bunde una historia de televisión al servicio regional
Página 178



6. Tiempo para ser feliz
Página 179



7. Un sueño cumplido
Página 180



8. Crédito para tener una mejor vida
Página 181



9. Un Banco que da la mano para poder soñar
Página 182



10. Se puede ser madre y empresaria a la vez
Página 183



Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



El que siembra abundantemente, abundantemente también segará

Luis Jesús Delgado Guerrero en su cultivo en el municipio de Garzón (Huila).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Para Luis Jesús Delgado Guerrero, la frase que da título a esta historia es una ley en su vida, por ello trabaja todos los días, arduamente, en la búsqueda de tener una cosecha que sea abundante y le permita seguir sacando adelante a su familia. Oriundo de Sandoná (Nariño), hace más de 25 años vive en la vereda Santa Marta del municipio de Garzón en el centro del Huila, en donde se dedica a cultivar la tierra, una tierra que desafortunadamente no es de él, pero que en todo caso le sirve de sustento.

Luis Jesús es un hombre de aspiraciones, y a futuro se visualiza cultivando en tierra propia, realizando el ciclo completo de los cerdos y viviendo en una casa que ya no sea compartida.

“El labrador que trabaja es el primero que recibe los frutos”, afirma cuando se le pregunta sobre cultivar en una tierra que no es propia. Y es que en ella el produce cebolla larga, maíz, habichuela, arveja y tomate que vende en el mercado y gracias a los cuales puede mantener su hogar. Luis Jesús y su familia viven en la casa de su suegro, allí además de los cultivos tienen tres cerdas de cría, porque, advierte “hay que tener varias entradas”, porque a veces los precios de los vegetales que produce bajan demasiado y entonces no alcanza para todos los gastos y para garantizar la educación de Eduar y Jocelyn, sus dos pequeños hijos.

Hace un año un amigo le presentó el asesor del Banco Davivienda y, aunque con un poco de desconfianza, lo recibió en su domicilio y le solicitó un microcrédito. Para su sorpresa, este le fue aprobado en tres días y con muy pocas exigencias. Actualmente está pa-

gando su segundo crédito. En ambos casos el dinero fue usado como capital de trabajo en los cultivos que tiene en compañía con el dueño de la tierra en donde están ubicados, lo cual le permitió mejores producciones, facilidades para el transporte hasta el mercado, y flujo de caja para su día a día en el campo.

Sin embargo, Luis Jesús es un hombre de aspiraciones, y a futuro se visualiza cultivando en tierra propia, realizando el ciclo completo de los cerdos y viviendo en una casa que ya no sea compartida, sino solo para los suyos; porque a pesar de vivir agradecido con sus suegros, quiere poder comer y dormir en algo que sepa propio. Sabe que se enfrenta a retos grandes, pero también que cuenta con la motivación y el compromiso necesario, además de un aliado estratégico que le ayudará a lograrlos, el Banco Davivienda.

A la entidad le agradece la confianza, la oportunidad de su intervención, pero sobre todo la cercanía que tienen sus funcionarios con los clientes. Cuenta que desde el primer día se siente muy bien atendido; por ello así como hace un año un amigo le presentó el asesor y le dio la oportunidad de sentirse apoyado él se lo presenta a sus otros amigos.

La tienda de Loly

Marlody Cerquera Andrade en su local en el barrio Julián Polanía de Palermo (Huila).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



La Tienda de Loly, un establecimiento que además se caracteriza por la sonrisa permanente de su propietaria que si algo tiene es vocación de servicio.

De todo como en botica, decían las abuelas al referirse a aquellos lugares en donde se podía encontrar todo lo imaginable. Esa frase bien podría aplicarse al establecimiento que con mucho esfuerzo y dedicación creó Marlody Cerquera Andrade en el barrio Julián Polanía de Palermo (Huila). Golosinas, abarrotes, legumbres, productos de aseo, son solo algunas de las cosas que se pueden encontrar en La Tienda de Loly, un establecimiento que además se caracteriza por la sonrisa permanente de su propietaria que si algo tiene es vocación de servicio.

Marlody Cerquera Andrade nació en Teruel (Huila) hace 35 años, 10 de los cuales lleva viviendo en Palermo, y aunque extraña a sus padres que aún viven en su pueblo natal, la compañía de su esposo Francisco Javier y de sus hijas Mariana y Salomé de 8 y 4 años le permiten sentirse a gusto en esta población del norte del Departamento. Aparte de que la tienda de abarrotes ha sido un negocio muy popular en su familia y de que se siente realizada como persona gozando de independencia económica, sus hijas son el

principal motivo para desempeñarse como comerciante en su casa ya que puede darse el lujo de trabajar y atenderlas al mismo tiempo.

La idea del negocio surgió hace ocho años. En un comienzo invirtió COP \$1 millón y, debido a que no tiene casa propia, ha estado en tres sitios distintos del municipio de Palermo, pero siempre ha mantenido su tienda y, afirma, es mucha la clientela que la busca a donde ella va, por su forma de atender, por sus sonrisas. Hoy en día tiene una ubicación excelente, que le permite tener mucho mayor flujo de clientes y por ende mejores ingresos, los mismos que reutiliza para mantener siempre el mejor surtido, respondiendo a los pedidos y recomendaciones de sus clientes. Adicionalmente a todo el frente del local, un gigantesco árbol le da sombra en las tardes y eso, junto con el cantar de los pájaros, hacen de la tienda de Loly un negocio al que da gusto entrar.

Marlody dice que en estos ocho años de trabajo no ha estado sola, ha contado con el apoyo de su esposo que,

aunque trabaja en un supermercado del pueblo, la apoya en todo lo que ella requiera; también ha contado con un aliado financiero: el Banco Davivienda con su línea de microcrédito. Hace poco más de dos años un asesor del Banco le dejó un volante, en ese momento no se sintió segura del producto que le ofrecían, sin embargo, hace 18 meses tomó la decisión de contactar al asesor para indagar más acerca del crédito, se encontró con que no necesitaba más garantía que su firma personal, que le desembolsaban a los pocos días y lo tomó. Hoy se siente muy satisfecha porque suplió las necesidades que tenía en equipo y en surtido, pero sobre todo porque goza de una excelente reputación en el sector financiero y porque puede ser una empresaria independiente, una excelente mamá y una incomparable esposa, tres cosas que la motivan a seguir adelante.



Una casualidad que definió un futuro

María Arbenis Ortiz Rodríguez en su local en el centro de Garzón (Huila).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Sueña con una casa grande en este poblado que la acogió, y sueña con que el día en que ella y su esposo no puedan trabajar, pero tengan el privilegio de pasar una vejez tranquila.

Como casualidad, así describe María Arbenis Ortiz Rodríguez el hecho de vivir en el centro poblado de Zuluaga del municipio de Garzón en el centro del Huila. Oriunda de Ataco (Tolima), en el año 2015 María Arbenis programó un viaje hasta esta zona del Huila para visitar a dos de sus familiares que desde hacía 14 años se habían establecido en Zuluaga debido a las buenas condiciones de la región. Casi llegando al poblado el vehículo en el que se movilizaba se accidentó y ella fue una de las pasajeras que resultó afectada. La difícil condición de salud la obligó a quedarse un poco más tiempo de lo esperado en el territorio, pero, contrario a sentirse preocupada, durante las semanas de recuperación se dio cuenta que el lugar era maravilloso para vivir, que podía estar más cerca de sus nietos y que posiblemente el accidente había sido una señal para cambiar el rumbo de su vida, así que tomó la decisión de quedarse.

Tras el accidente ella y su esposo, Olmedo Yara Trujillo, se mudaron a Zuluaga, él para dedicarse a la agricultura, y ella para abrir una tienda de abar-

rrotes, labor que combinó con la de costurera “satélite” gracias a algunos contactos que estableció con empresarias de la confección asentadas en la zona. Si bien en un principio la costura era simplemente un entretenimiento temporal, cada vez se fue dando más cuenta del potencial que tenía para ello, y del gusto que sentía cada que lo hacía, por eso hoy en día tiene una máquina profesional y una fileteadora, y alterna sus días entre confeccionar para un empresario de Neiva, ayudarle a su esposo en las labores del campo, atender a los niños que van a su tienda en busca de golosinas, alquilar su teléfono celular para llamadas urgentes o románticas, y un gran volumen de prendas cortadas que parecen rompecabezas, pero que en las manos de María Arbenis toman forma de camisas, pantalones, entre otras prendas. Todo eso cambia los viernes, porque al trajín de un día cualquiera se le suma la preparación y entrega de sus famosos tamales, que conservan la receta típica de su amado Tolima.

Pero ¿por qué trabaja tan fuerte? Porque a pesar de que está esperando que

en la clínica de Ataco, donde se desempeñó gran parte de su vida como auxiliar de enfermería le den respuesta a su solicitud de pensión, ella se siente viva, con fuerzas y sueña en grande. Sueña con una casa grande en este poblado que la acogió, y sueña con que el día en que ella y su esposo no puedan trabajar, pero tengan el privilegio de pasar una vejez tranquila.

Sabe que para hacer realidad estos sueños necesita un poco de ayuda, la misma que ha encontrado en Davivienda, entidad financiera que le ha brindado la posibilidad de hacer crecer su negocio mediante la inyección de capital de trabajo a bajo costo.

En todo ese proceso Davivienda ha sido un gran apoyo, ya que a través de la línea de microcrédito ha permitido que los micro y pequeños empresarios como Adriana accedan a créditos bancarios que les sirven para que puedan ampliar sus negocios y solventar algunas necesidades puntuales.



Porque su sueño es ser médico

Con el crédito de Davivienda José Anael Ramírez Sánchez amplió su portafolio de productos.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Gracias a ese crédito, que salió más rápido de lo que esperaba, amplió su portafolio de productos, aumentó sus ingresos de manera sustancial, y lo más importante, ha sentido la satisfacción del deber cumplido al llevarle salud y bienestar a sus clientes.

José Anael Ramírez Sánchez nació en Planadas (Tolima) hace 35 años; pero desde muy niño se fue a vivir con sus padres a una finca cafetera de Garzón (Huila). Creció en medio de cultivos de café y de ganadería doble propósito, y aunque sus padres siempre se esforzaron para que él estudiara, no pudo cumplir su sueño de ser médico, según él, la más noble de las profesiones, ya que el médico no solo salva vidas sino que da esperanza y bienestar.

José Anael trabajó muchos años en el campo, posteriormente fue comerciante, construyó un hogar con Dora Rojas, trajo al mundo tres hijos: Stefany, Sebastián y Harol, de 11, 12 y 19 años. Aunque con contados altibajos, su vida siempre fue feliz, pero todo el tiempo mantuvo la sensación de que algo le hacía falta para estar completo.

En el año 2006, y con la guía de su suegro, empezó a comercializar productos naturistas en municipios como Garzón, Pitalito, Saladoblanco y sus zonas rurales. En un principio vio este trabajo como un negocio más, pero a medida que fue percibiendo el cariño y agradecimiento de sus clientes por los productos que él ofrecía, o que escuchaba frases como “Don José con el frasco que me vendió se le quitó la tos al niño”, o que la señora de edad le comentaba que podía estirar las piernas sin problema, se dio cuenta que de una manera poco convencional, en parte, estaba haciendo realidad su sueño, ya

que el conocimiento ancestral con el que se preparan los productos que vende, así como las capacitaciones que ha tomado para poder ofertarlos de la manera más adecuada posible, ha logrado mejorar la calidad de vida de muchas personas en el ámbito de la salud.

Para cumplir con esa tarea, además de vocación y dedicación, también requiere recursos y es por eso que tomó la decisión de acceder a un microcrédito para capital de trabajo con el Banco Davivienda, que conocía por referencias de su esposa que tiene una tienda de abarrotes en el lugar en el que viven. Gracias a ese crédito, que salió más rápido de lo que esperaba, amplió su portafolio de productos, aumentó sus ingresos de manera sustancial, y lo más importante, ha sentido la satisfacción del deber cumplido al llevarle salud y bienestar a sus clientes. Si bien dice que no es un médico en estricto sentido, se siente como si fuera uno.

Actualmente José Anael desea construir un centro de terapias alternativas para la población rural. Para ello se está capacitando, aprendiendo más de los productos que comercializa y de otros que pueden ser complementarios. Al mismo tiempo, se ha propuesto lograr que su hijo mayor vaya a la universidad, tener vivienda propia, pero sobre todo desea seguir entregando esperanza y bienestar a las personas que en él confían.

TV bunde una historia de televisión al servicio regional

Margie Arias, la mente detrás de TV Bunde canal regional del Tolima.

Foto: *Iniciativa de Finanzas Rurales*



TV Bunde inició como un canal local para el municipio de Espinal; sin embargo, esta pareja de comunicadores vio en las necesidades de la zona una oportunidad de negocio regional y al mismo tiempo una forma de ayudar a su territorio.

Quienes habitan entre Espinal, Melgar, Flandes (Tolima) y Girardot (Cundinamarca), conocen perfectamente a TV Bunde Regional, ya que es el canal de televisión local que cubre todas las noticias, eventos y actividades que suceden en esta zona del valle medio del Magdalena, siendo a la vez un medio de difusión y un movilizador de la agenda social de la región.

Creado hace 17 años, TV Bunde es una empresa familiar en constante crecimiento, un aliado de los comerciantes del territorio que ven en la pantalla chica una forma de promocionar sus productos en el territorio. Margie Arias es la mente detrás de esta idea, pero además es la imagen que los tolimenses ven varias veces al día presentando algunos espacios informativos, es la directora de contenidos y operaciones, una titánica labor que comparte con su esposo. Ambos están convencidos de que el canal es una alternativa diferente a los canales tradicionales que muchas veces olvidan las realidades regionales.

TV Bunde inició como un canal local para el municipio de Espinal; sin embargo, esta pareja de comunicadores vio en las necesidades de la zona una

oportunidad de negocio regional y al mismo tiempo una forma de ayudar a su territorio; por eso, cuando decidieron que el canal de televisión cubriera regionalmente tuvieron la necesidad de adquirir más cámaras y mejores tecnologías, por lo tanto iniciaron la búsqueda de financiamiento con diferentes entidades bancarias. En ese momento Davivienda les permitió acceder a un crédito por la línea micro para que el canal tuviera todo lo necesario para expandirse.

Margie cuenta que la orientación que les dieron al momento de tramitar el crédito les dio la confianza para seguir adelante con su idea, que en principio parecía irrealizable. Gracias a este empuje pudieron comprar los equipos, iniciar su programación regional y realizar transmisiones en vivo y con una excelente calidad.

De todo este proceso ella recuerda con cariño cada una de las transmisiones que han realizado, desde el Reinado de Belleza en Cartagena, hasta la posesión presidencial del año 2018; “cada una de esas transmisiones requiere un gran esfuerzo humano y técnico que muchas veces el televidente no entiende, pero la inversión en tiempos y económica

es bastante alta, pero solo realizando un buen trabajo, juicioso, disciplinado y ordenado se pueden transmitir los contenidos y el mensaje que el público del Tolima quiere. No es lo mismo transmitir dos minutos en un noticiero nacional que la transmisión de un evento que cautiva a los pobladores del Tolima. Ofrecer lo que se quiere ver y permitir que la gente pueda sentir el evento requiere de mucho esfuerzo”, afirma.

Ahora el gran sueño de Margie es realizar transmisiones internacionales; sabe que para lograrlo necesita a Davivienda como aliado estratégico, ya que las inversiones son grandes y es importante estar seguro de conseguir el capital para realizarlas, y así concentrarse en lo que a ella le apasiona y que es el eje fundamental de su negocio: acercar a los tolimenses a los eventos importantes, brindarles la oportunidad de ver el mundo, y participar de él desde la comodidad de sus hogares.



Tiempo para ser feliz

Adriana Ñustez en su café internet en el municipio de Chicoral (Tolima).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Cuando hace 12 años Adriana Ñustez conoció al amor de su vida en el mismo lugar en el que ambos trabajaban en el municipio de Chicoral (Tolima), no pensó que la vida le fuera a cambiar tanto. Primero debió dejar de trabajar porque al quedar embarazada y organizar su hogar, debía cumplir con una política de la empresa de no trabajar en el mismo espacio que su compañero sentimental. Lo que en principio parecía una dificultad que la obligó a trabajar por prestación de servicios en otros negocios de la zona, se convirtió en una oportunidad para plantearse realmente qué quería hacer con su vida, si seguir siendo una empleada, o ser dueña de su tiempo y de su propio negocio.

Lo que en principio parecía una dificultad que la obligó a trabajar por prestación de servicios en otros negocios de la zona, se convirtió en una oportunidad para plantearse realmente qué quería hacer con su vida.

Fue así como el 1 de octubre de 2006 montó un café internet, en un comienzo solo con tres computadores y una impresora, en un espacio alquilado cerca de su casa. Posteriormente, y ante el nacimiento de su primer hijo, trasladó el negocio al garaje de la casa, y es desde ese sitio donde hace más de 11 años atiende a la comunidad, ayuda a los niños del pueblo a hacer las tareas, hace orientaciones escolares y ayuda en temas varios propios del estudiantado. De hecho, afirma, algunos antiguos clientes, ya universitarios o profesionales, cuando van de paso por el pueblo pasan a visitarla y le recuerdan cómo ella con cariño los guiaba. Adriana sabe que prestando ese servicio de internet y orientación ha ayudado a los jóvenes de su municipio.

En todo ese proceso Davivienda ha sido un gran apoyo, ya que a través de la línea de microcrédito ha permitido que los micro y pequeños empresarios como Adriana accedan a créditos bancario que les sirven para que puedan ampliar sus negocios y puedan solventar algunas necesidades puntuales. De hecho ella afirma que de no ser así, con seguridad tendrían que acudir a fuentes informales de crédito aumentando los costos y muchas veces poniendo en riesgo la vida misma.

En los últimos años Adriana ha accedido a dos microcréditos con Davivienda, el primero fue utilizado para la compra de equipos de cómputo y con ello ampliar su negocio; con el segundo compró una mejor impresora y surtió de productos de papelería. De esta manera los niños de su pueblo ya no necesitan desplazarse hasta Espinal a comprar este tipo de materiales.

Tener su negocio propio le permite sostener un flujo de dinero constante, ya que el servicio de internet es bastante requerido, además los padres están tranquilos por los contenidos a los que sus hijos acceden y por el uso de internet, pero especialmente le ha permitido aportar económicamente a su hogar, ayuda en el pago de servicios públicos y del mercado, le puede brindar a la familia momentos de recreación que le ayudan a mejorar las relaciones con su esposo y su hijo, a quien adicionalmente puede ver crecer y saberlo feliz.

Un sueño cumplido

Yaneth Cabezas y su esposo en su local del municipio de Saldaña (Tolima).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Poco a poco, con buena actitud y hablando con la gente pudo poner la cartera al día, y con la recuperación del dinero pudo surtir mejor para tener mejores ventas.

“Es que eso de trabajar en oficios varios me tenía cansada; hay muchas personas que por tener un poquito más que uno solo quieren humillar, y tampoco sirvo para estar dependiendo del esposo, pedir para todo no va conmigo”. Con estas palabras inicia Yaneth Cabezas su conversación cuando le preguntamos por qué hace más de dos años decidió comprar una tienda en el municipio de Saldaña (Tolima) y convertirla en la más surtida de la zona. *“Lo bueno de la tienda es que me permite hacer algunas de las cosas que más me gustan, hablar con la gente y tratarla bien”*, afirma.

Yaneth Cabezas es una mujer tolimese que inició su tienda con un préstamo que le hizo su esposo. Inicialmente su hermana era la que le administraba el negocio, ya que Yaneth vivía en una finca ayudándole a su esposo, pero el saldo de las cuentas por cobrar era demasiado grande y ponía en riesgo la estabilidad del establecimiento, razón por la cual decidió trasladarse a vivir a la misma casa en la cual tenía el local y encargarse ella misma de su unidad productiva. Poco a poco, con buena actitud y hablando con la gente pudo

poner la cartera al día, y con la recuperación del dinero pudo surtir mejor para tener mejores ventas, ya que teniendo un supermercado cerca tenía una competencia bastante difícil.

Para cumplir con esta meta en un principio acudió a los préstamos “gota a gota”; sin embargo, al darse cuenta que en dos meses el saldo de la deuda se le había duplicado y entender que de seguir así pronto terminaría en la ruina, acudió a la banca formal. Confiesa que lo hizo con mucho miedo ya que no tenía garantías que ofrecer. Sin embargo, la actitud de la asesora de Davivienda que la atendió y la manera en la que le explicó todo lo relacionado con su solicitud de crédito, le hicieron quitar los nervios. *“Ella me sonreía y me decía que no me preocuparé, que la gente del Banco estaba para servirme”*, recuerda. El primer préstamo lo utilizó en pagar la deuda del “gota a gota” y en surtir el negocio para la época decembrina, *“es que los pedidos hay que hacerlos en el mes de noviembre porque en diciembre es cuando la gente compra más”*, explica doña Yaneth.

Ahora su tienda está surtida, ofreciendo todos los productos que la comunidad necesita. Antes de cumplirse la fecha para el pago de las cuotas en el Banco ella ya ha cumplido con la obligación, por eso tiene certeza que Davivienda le facilitará un segundo crédito que se utilizará para surtir nuevamente para la época navideña.

“Yo entiendo que el negocio del Banco es lo mismo que cuando en la tienda vendo fiado o anotando en el cuaderno, llego hasta un tope mensual o quincenal porque sé que la gente no va a poder responderme por más y así me cumplen quincenal o mensualmente, al que no me responde no le puedo dar más crédito, el negocio debe mantenerse, así mismo me imagino al Banco”, concluye Yaneth.



Crédito para tener una mejor vida

Fabián Obeimar Cerón en su local de venta de ropa en La Plata (Huila).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

En la plaza de mercado de La Plata (Huila) se pueden encontrar desde productos agropecuarios, hasta utensilios para el hogar y variedad de ropa interior y exterior, accesorios y calzado para toda la familia. Es en esta última línea en la que se desenvuelven Fabián Obeimar Cerón y su esposa Consuelo Urbano, dos comerciantes que unieron su vida hace varios años y han hecho de la venta de ropa la base de su sustento.

Fabián Obeimar nació en Santa Rita (Cauca), y vivió en Popayán la mayor parte de su vida. Una tradición religiosa que data de 1663, la fiesta de la Virgen de Las Mercedes, fue la excusa para que este comerciante llegara a Natagaima (Tolima) hace diez años. Allí coincidió en la venta de ropa (como empleado de alguien más) con Consuelo, que en ese entonces estaba de paseo, pero residía en La Plata. Se conocieron, empezaron a conversar, a hacer planes y en menos de cuatro años decidieron formar una familia juntos en el pueblo de ella.

Fabián empezó de ceros, como comerciante independiente sin local. Cuenta que su capital inicial provino de préstamos de familiares y amigos, y aunque en un principio no fue fácil porque había que lidiar con la competencia y además con la carga que implicaba el pago de los préstamos que había sacado, el arriendo de la casa, los alimentos y satisfacer las necesidades de su pequeña hija; con el trabajo duro y la motivación ha logrado consolidar su

negocio. Actualmente tiene dos locales muy bien surtidos, uno en comodato de la alcaldía y otro arrendado.

Pero como no solo el comercio es importante para Fabián otro de los logros es que su esposa haya podido estudiar; recientemente pudo graduarse como administradora de empresas, y aunque a la fecha está desempleada, él sabe que su formación académica le abrirá puertas en el mundo laboral; mientras tanto es su mano derecha en los negocios.

En todas esas luchas el Banco Davivenda los ha acompañado. Primero le otorgó a la señora Consuelo créditos para sus estudios; ahora está apoyando a Fabián con un microcrédito para su negocio, porque un negocio de este tipo, ubicado en la entrada de la plaza de mercado, necesita renovarse constantemente y, como él mismo dice, “mantenerse bien surtido para que el cliente no se le pase por la cabeza ir a otro local”.

A futuro, Fabián le apuesta a tener un local más grande donde pueda incluir otros productos, adquirir vivienda propia y a entregarle a María Alejandra todas las herramientas necesarias para su desarrollo personal, para eso “quiere seguir teniendo un buen historial crediticio”, y de esta manera seguir contando con un aliado en el sector financiero que le ayude a lograr sus metas.

Fabián le apuesta a tener un local más grande donde pueda incluir otros productos, adquirir vivienda propia y a entregarle a María Alejandra todas las herramientas necesarias para su desarrollo personal.

Un banco que da la mano para poder soñar

Misael Ordóñez Duarte en su tienda de abarrotes en el municipio de Garzón (Huila).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



“Soñar no cuesta nada”, dice Misael, lo que cuesta es realizar los sueños, pero como las cargas compartidas pesan menos, es necesario apoyarse en un amigo y él ya lo encontró: el Banco Davivienda.

En el “populoso” barrio La Libertad de Garzón (Huila) vive un artista muy particular. Hace óleos en plástico, materas de cemento y lucha diariamente por hacer crecer la tienda de abarrotes que inauguró este año, la misma que se ha fortalecido tanto en tan pocos meses, que ya cuenta incluso con registro ante la Cámara de Comercio de Neiva.

El artista de esta historia responde al nombre de Misael Ordóñez Duarte, un garzoneño de 48 años, que comparte su vida con Dioselina Guerrero, y ha trabajado toda su vida en lo que le ha tocado: ha vendido productos apícolas, se ha desempeñado como albañil, ha sido asalariado, ha sido vendedor, pero su verdadera pasión es el arte, para ser más exactos, la pintura y la escultura. Aunque considera que no es factible vivir solo del arte, permanentemente hace cuadros y esculturas tanto por encargo como por diversión; también diseña materas en cemento, objetos decorativos en otros materiales y todo aquello que su desbordada creatividad le permite.

Este año, y luego de cumplir satisfactoriamente con un pedido grande de materas en cemento, que le dejaron excelente rentabilidad, quiso arriesgarse en un proyecto desconocido para él: una tienda de abarrotes. Con la misma paciencia con que pinta senderos iluminados por la luna llena, se dedicó a construir estantes y a adecuar el espacio de su casa en el que iba a ubicar la tienda. Empezó vendiendo solamente golosinas y refrescos. Poco a poco, a medida que le fueron quedando ganancias, fue incorporando un surtido de abarrotes y productos de aseo, hasta darle forma a una tienda reconocida en el barrio y sus alrededores.

A corto plazo tiene claro que debe ampliar la entrada, hoy custodiada por la alcancía cerdo “spiderman” de cemento que fabricó con sus propias manos; asimismo, en el largo plazo, proyecta su tienda de barrio como una gran proveedora, que ocupe todo el primer piso de su propiedad; mientras que el segundo piso lo planea construir para tener una casa en la cual envejecer al lado de su esposa.

“Soñar no cuesta nada”, dice Misael, lo que cuesta es realizar los sueños, pero como las cargas compartidas pesan menos, es necesario apoyarse en un amigo y él ya lo encontró. El Banco Davivienda le apoyó con un microcrédito que usó como capital de trabajo para cumplir con el pedido de las materas: sí, ese pedido que lo llevó a concretar su sueño de tener tienda. A él, que no tenía historial crediticio el Banco le confió un crédito. Por ello él se siente fortalecido y con la seguridad de que mientras busca materias primas y plasma sus óleos en materiales no tradicionales va a seguir creciendo como empresario y no solo sobreviviendo sino viviendo en aquel populoso barrio donde además de artista soñador, ahora es reconocido como importante tendero.



Se puede ser madre y empresaria a la vez

Yuli Tatiana García Sierra en su tienda de abarrotes del municipio de Campoalegre (Huila).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Cuando un día se le acercó un funcionario de Davivienda, vio mucho más claro lo que tenía que hacer para tener un préstamo, la manera en la que podría pagarlo y los plazos que tenía.

En Campoalegre, la capital arrocera del Huila, no sólo hay progreso por la fertilidad de las tierras y por la pujanza de los agricultores, sino también por la fortaleza y tesón de sus mujeres. Ejemplo de esta descripción es Yuli Tatiana García Sierra, una opita de 34 años que, dice, siempre se ha caracterizado por ser una trabajadora, luchadora y por alcanzar lo que se propone.

Hace varios años tomó la decisión de ser madre, pero se planteó que esta decisión no implicaría dejar atrás sus sueños, sino que por el contrario debería ser un aliciente para lograr todo lo que desde muy joven se había planteado para su futuro. De esta manera, casi a la par con su maternidad abrió una tienda de abarrotes en el barrio Las Palmitas de Campoalegre. La idea era poder tener sus propios ingresos sin descuidar la crianza y atención de sus hijos de 5 y 11 años, algo que comparte con su esposo, Hermes Peña.

Y es que para Yuli, Hermes además de un esposo y un padre es un verdadero impulsor de sus ideas y su principal aliado. De hecho, fue él quien la motivó a tomar un microcrédito con el Banco Davivienda para que pudiera incrementar el surtido de la tienda y hacer vida crediticia. Un paso que en un principio le dio un poco de temor, pero que hoy, visto en perspectiva, ha sido una de las mejores decisiones que

ha tomado, la que le ha permitido crecer comercialmente.

Yuli cuenta que en un comienzo había sido abordada por funcionarios de otras instituciones financieras, pero se sintió abrumada por los términos que usaron para explicarle las condiciones del crédito, así como por la cantidad de trámites y documentos necesarios para el mismo. En cambio, cuando un día se le acercó un funcionario de Davivienda, vio mucho más claro lo que tenía que hacer para tener un préstamo, la manera en la que podría pagarlo y los plazos que tenía. Si bien es cierto para el desembolso del mismo tuvo que desplazarse al municipio de Palermo, sede de la oficina del Banco desde donde es atendida, todo lo demás compensó ese pequeño viaje. La buena noticia es que para el segundo crédito, que está pagando actualmente, no tuvo que moverse de su casa, porque ya tiene historial, y está posicionada como clienta en el Banco.

El Banco Davivienda ha sido para Yuli Tatiana un motor para cumplir con sus dos metas: ser independiente y a la vez ser una madre presente en la vida de sus hijos. Por ahora planea seguir aumentando el portafolio de productos de su tienda y para ello tiene claro que mantendrá una relación a largo plazo con su aliado financiero.



Foto: Fernanda Pineda - Hanz Rippe para USAID

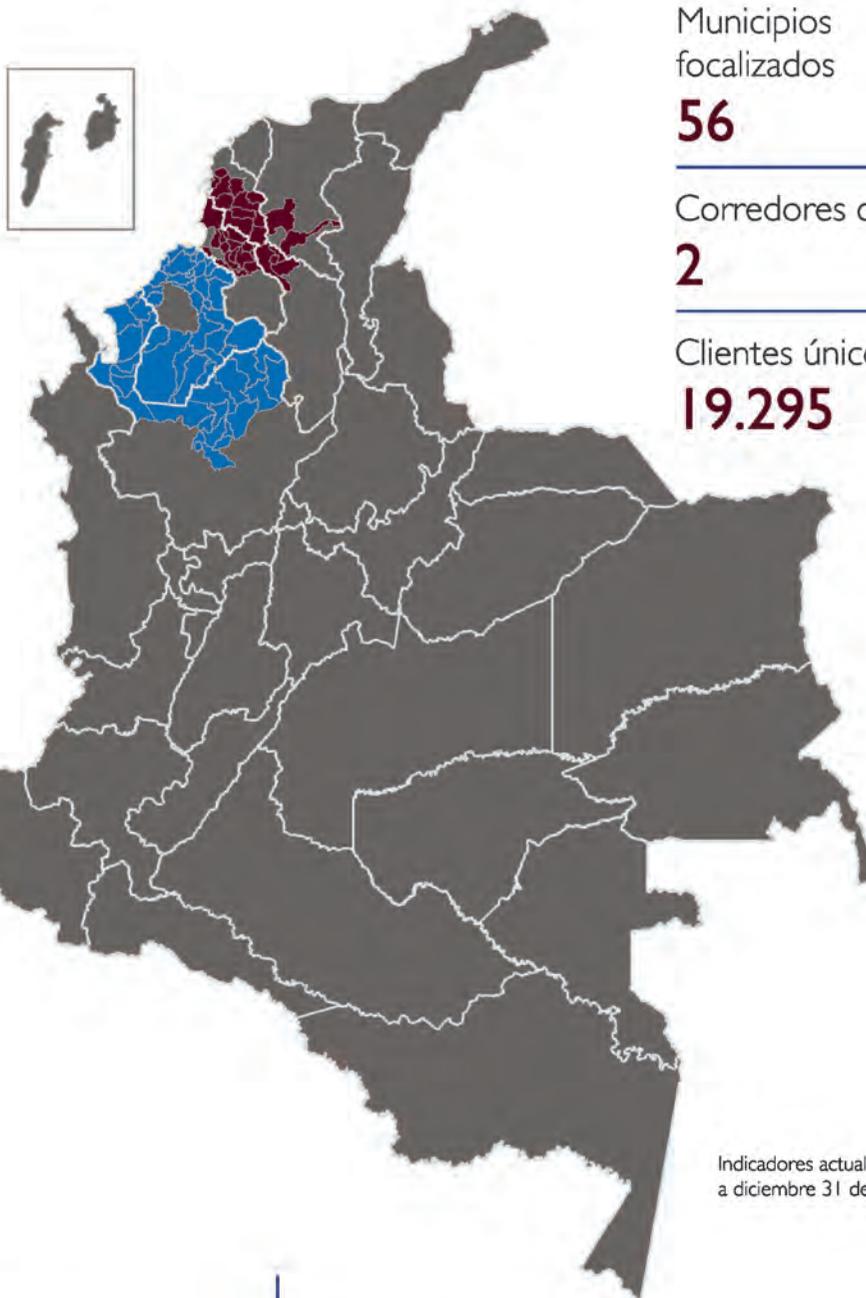
Uno de nuestros fundadores, el Doctor Óscar Hoyos, decía *“Interactuar es una Institución que recupera el aprecio íntimo del alma humana”*.

Desde nuestra fundación como corporación de desarrollo social y empresarial en 1983, en la ciudad de Medellín, tuvimos un propósito superior: dar una respuesta al desafío de transformar la realidad de las comunidades más vulnerables, en una época de violencia y fragilidad económica, a través de la generación de ingresos con el empleo.

Tres décadas después hemos desarrollado un modelo de fortalecimiento empresarial, acompañando emprendedores en barrios y veredas de Colombia, conectándolos con los recursos financieros y de conocimiento necesarios para desarrollar su negocio.

Trabajamos en programas de generación de ingresos y empleo para la microempresa como una estrategia para favorecer el acceso de sectores informales a los nuevos esquemas de desarrollo. Es así como la ruralidad se convierte en un foco clave. El fortalecimiento de nuestra ruralidad permite lograr el desarrollo de una Colombia que reconoce la importancia de cada una de sus regiones. Trabajar por fortalecer nuestros agroempresarios, nos permite aumentar la sostenibilidad del campo colombiano, llevar oportunidades de progreso a diferentes rincones del país, fortaleciendo la capacidad de generar ingresos. Uno de nuestros empresarios decía *“sin campo no hay ciudad”*. Por esto, llevar inclusión financiera a la población rural, nos permite empoderar a cada empresario para que logre sus objetivos, para que mejore su calidad de vida, la de su familia y la de su entorno, lo que mejora el progreso y bienestar de nuestra sociedad.

Fabio Andrés Montoya
Director Ejecutivo
Corporación Interactuar



Municipios focalizados

56

Corredores cubiertos

2

Clientes únicos

19.295

Indicadores actualizados a diciembre 31 de 2018

Créditos rurales y agropecuarios desembolsados

12.327

USD \$10.689.049

Seguros adquiridos

16.206

USD \$270.646

Tabla de Contenido



Para observar este video de la Iniciativa de Finanzas Rurales, puede descargar cualquier aplicación lectora de códigos QR y escanearlo posteriormente desde su celular.



1. En la tierra del banano, se siembra plátano y se cosecha progreso
Página 191



2. En escala de 1 a 10 es un 12
Página 192



3. Punta palmeras, turismo amigable con el entorno
Página 193



4. Cuando un asesor progresa, también pueden progresar sus clientes
Página 194



5. Como agua para Bajo Cauca
Página 195



6. Vamos por un snack
Página 197



7. El ganado engorda a los ojos de William Ceballos
Página 198



8. Lácteos la Frescura, una empresa rural con sentido social
Página 199



9. Al pan pan y Fernando vino
Página 200



10. Fotoexpress digital, cumplimiento y calidad
Página 201



Foto: Fernanda Pineda - Hanz Rippe para USAID

En la tierra del banano se siembra plátano y se cosecha progreso

Dónide Espitia Campo en su finca platanera del municipio de Turbo (Antioquia).

Foto: Fernanda Pineda - Hanz Rippe para USAID



Según la Real Academia de la Lengua Española, la resiliencia se define como la capacidad de adaptación de un ser vivo frente a un agente perturbador o un estado o situación adversos. Esa es sin duda la característica que ha hecho de Dónide Espitia Campo un triunfador a pesar de las dificultades que ha tenido que soportar.

A principios de los 90 le tocó presenciar la masacre del Barrio Obrero en Turbo, por lo que tuvo que cambiar de domicilio; también ha lidiado con vientos huracanados, inundaciones, la Sigatoka Negra que ha inundado sus plantaciones, fluctuación del dólar, entre otros males, pero ha salido avante de todos ellos y hoy en día es uno de los productores de plátano mejor valorados por la comercializadora internacional Banacol por la calidad y productividad de su cultivo.

Dónide Espitia es oriundo del municipio de San Juan de Urabá, vive en Turbo desde hace 30 años, hace 20 siembra plátano, comparte su vida con Berlidis Padilla Regino, cultiva plátano en un terreno propio de 2,38 Ha con una productividad que oscila entre 11 a 27 cajas por Ha cada semana, afirma que no cambia su cultivo por nada y que su secreto para tener una de las mejores productividades de la zona es el cuidado: fertilización completa y oportuna y mantenimiento de los canales de drenaje. Exporta a través de Banacol porque esta empresa le ha apoyado en su proceso de crecimiento y hoy en día se siente un agroempresario exitoso.

De acuerdo a la resolución ICA448 del 20 de enero del 2016, el predio de Dónide debía ser inscrito como predio exportador y para ello él debía adecuar su bodega de insumos y el tanque para el lavado del plátano; en esa misma posición se encontraban otros 600 productores, por lo que Banacol acordó con la Corporación Interactuar que ésta entregara créditos a los productores para que pudiesen cumplir con la norma; la Corporación aplicó la metodología de financiación a cadenas de valor para llegar a más clientes en menos tiempo, estructurada y transferida por la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID. De esta manera Dónide recibió un crédito de COP \$5,2 millones en diciembre de 2017, el cual paga mediante descuentos semanales que le hace Banacol. Él se siente muy satisfecho con su crédito porque la Corporación le atendió en el momento oportuno y porque con las mejoras que hizo garantiza la exportación de su plátano, valoriza la finca y, aunque no considera el campo como una opción de vida para sus hijos, está seguro de que su tierra les garantizará el futuro y será el soporte para cumplir sus sueños que son: mejorar su casa de la finca y comprar una en el pueblo.

Dónide Espitia hoy se siente fortalecido como agroempresario, apoyado por un aliado nuevo y con ganas de seguir luchando para cumplir sus propósitos.

Él se siente muy satisfecho con su crédito porque la Corporación le atendió en el momento oportuno y porque con las mejoras que hizo garantiza la exportación de su plátano.

En escala de 1 a 10 es un 12

Yomaira Patricia Velásquez Eusse en el municipio de Valdivia en el Norte de Antioquia.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



“Es que de 1 a 10, ella es un 12...”, dice la señora Fany del municipio de Valdivia en el Norte de Antioquia, respecto a Yomaira Patricia Velásquez Eusse, cuando ésta la visita para hacerle un estudio de crédito. Y cómo no darle un 12 si esta asesora de la Corporación Interactuar más que atender “mima” a sus clientes, y no es algo nuevo. Yomaira lleva ocho años entregando soluciones de financiación a los micro y agroempresarios del Norte de Antioquia y con ello no sólo ha logrado que los negocios crezcan sino también que sus dueños se fortalezcan como personas y empresarios.

Se trata de una líder innata que ha enfrentado con entereza duras pruebas, como la muerte de su esposo, quien fue víctima de la violencia que durante más de seis décadas enlutó a Colombia; las dificultades de ser la única responsable en la crianza de sus dos hijos; Samuel y Sofía de, 13 y 10 años respectivamente; o los avatares del día a día en una labor tan compleja como lo es la gestión comercial enfocada en las poblaciones rurales.

Sin embargo, esos mismos retos son los que la impulsan a ponerse en pie todos los días en punto de las cinco de la mañana; primero para cumplir con sus tareas de madre y ama de casa, y luego para iniciar su rol de asesora comercial desde las 7:30. Una vez en las oficinas de la Corporación, Yomaira ha diseñado una rutina específica, que comienza con programar su jornada, que

entre otras cosas debe incluir prospección de clientes, visitas de crédito, recuperación de cartera y actividades que pueden incluir destinos tan variados como la zona rural de Yarumal y de Santa Rosa de Osos, y los municipios de Angostura, Campamento y Valdivia.

Aunque el trabajo es arduo, y a veces ingrato, para esta asesora es una bendición, ella afirma que “Interactuar la revivió”, tras la muerte de su esposo y le ha otorgado un ambiente familiar, estabilidad y garantías para desarrollarse como profesional, al mismo tiempo que mejora la calidad de vida de los clientes que acuden a ella día a día en búsqueda de un crédito o bien de sostén en el camino de la creación y desarrollo de las pequeñas empresas.

Actualmente Yomaira sigue aprendiendo de microcrédito, afinando sus técnicas de colocación y cobranza; pero en lo que ya es insuperable es en la calidez y por muchas cosas que aprenda, nada va a entregarle mayor satisfacción en su trabajo que ver a sus clientes crecer en sus negocios y mejorar sus condiciones de vida. Por ello, y como ella lo expresa, ya sea en buseta, taxi, moto-taxi, caballo, chivero o camión escalera, llega al lugar donde estén sus clientes para entregarles un servicio con calificación de 12.

Aunque el trabajo es arduo, y a veces ingrato, para esta asesora es una bendición, ella afirma que “Interactuar la revivió” tras la muerte de su esposo y le ha otorgado un ambiente familiar, estabilidad y garantías para desarrollarse como profesional.

Punta palmeras, turismo amigable con el entorno

Essaneth Rentería Correa empresaria hotelera
de Necoclí (Antioquia).

Foto: Archivo Interactuar



En el hermoso municipio de Necoclí, el más antiguo de Antioquia, localizado en Urabá, surgió hace un par de años un proyecto hotelero que le apuesta a la sostenibilidad y al respeto por el entorno de la zona; una idea nacida de la cabeza de una mujer emprendedora que encontró en la Corporación Interactuar el eco necesario para hacer realidad sus sueños.

Essaneth Rentería Correa, una empoderada antioqueña de esas que nació a la orilla del Mar Caribe en pleno Golfo de Urabá, se convirtió en empresaria obligada por los vaivenes de la economía de su municipio; conseguía trabajos temporales, no siempre bien remunerados y que en ocasiones dejaban más cansancio que posibilidades de crecer. Un buen día decidió usar todas sus aptitudes y aficiones a su favor, uniéndolas bajo una misma visión: tener algo propio que generara recursos para su familia y que a la vez fuera una opción optimista para su ciudad natal, aquejada por la presencia de grupos armados ilegales.

Necoclí, con una extensión de 1.361 kilómetros cuadrados, produce plátano, maíz, arroz, ñame, frijol, yuca, frutas variadas y coco y lo más importante, cuenta con 95 kilómetros de maravillosas playas ideales para el turismo. Fue precisamente en ellas en las que Essa-

neth vio una importante oportunidad de negocio para ella y para su entorno.

Con los ahorros que su actividad como vendedora informal le permitió acumular, un buen día construyó un kiosco de madera en el sector de El Pescador, y dio inicio a su gran sueño: estimular el turismo, explorar las potencialidades del coco en la gastronomía y la coctelería, y darles uso a subproductos del coco en la elaboración de artesanías.

Este kiosco fue el embrión del complejo turístico Punta Palmeras, un establecimiento que ella soñó tal cual como lo tiene ahora, con servicio de restaurante, hospedaje, bar, parqueadero, zona de camping, zona de pesca, y salón de eventos. Todo esto lo fue haciendo poco a poco, gracias al acompañamiento técnico y financiero brindado por Corporación Interactuar a través de una serie de productos y servicios que ella consiguió a través de los asesores comerciales que desde Turbo visitaban el municipio.

Soñadora, emprendedora, visionaria, Essaneth Rentería Correa genera empleo. A su empresa vincula mujeres que son madres cabeza de familia y las ha capacitado en el manejo del coco. *“El coco me ha permitido proyectar positivamente mi región”*.

Soñadora, emprendedora,
visionaria, Essaneth Rentería
Correa genera empleo.
A su empresa vincula
mujeres que son madres
cabeza de familia y las ha
capacitado en el manejo
del coco. *“El coco me ha
permitido proyectar
positivamente mi región”*.

Cuando un asesor progresa, también pueden progresar sus clientes

Luis Anselmo Hoyos Herrera y la unidad móvil de Interactuar.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Luis Anselmo Hoyos Herrera lleva casi cinco años cambiando la vida de personas de origen humilde a través de soluciones de financiamiento de la Corporación Interactuar. Primero lo hizo en el Valle de Aburrá, y posteriormente en el departamento de Córdoba y en su natal Sucre, esa tierra a la que abandonó de joven para poder cursar sus estudios de Ingeniería Administrativa en Medellín.

Hoy, con 31 años, mira en retrospectiva los cambios que le ha dado la vida, al punto de llevarlo de regreso a la tierra que lo vio nacer. Toda esta historia comenzó en febrero de 2014 cuando se embarcó en la aventura de apoyar a los microempresarios en su desarrollo social y económico de la mano de Corporación Interactuar.

Inició su trabajo en la sede principal en Bello en el área de nuevos proyectos, en noviembre de ese mismo año fue trasladado a la oficina de Sincelejo como asesor comercial para el municipio de Sahagún (Córdoba), desde allí pudo atender diversas poblaciones rurales, identificar potencialidades de negocio para pequeños productores y darles una mano a través del portafolio de crédito que tiene la Corporación o, en ocasiones orientarles sobre los otros servicios que ofrecen, como capacitaciones, cursos o metodologías para acelerar su rentabilidad.

En 2018 vio expandido su horizonte de acción cuando la Corporación abrió una sede en su lugar de residencia, Sahagún, con lo cual se transformó

un poco la cotidianidad de su trabajo, cambiaron las dinámicas y se agilizaron algunos procesos para él y sus clientes. Sin embargo, precisamente por los buenos resultados, actualmente está en proceso de regreso al Valle de Aburrá para continuar allí con esa tarea que se propuso desde que ingresó a Interactuar: la de ayudar a muchos emprendedores a hacer realidad sus iniciativas de empresa.

Luis Anselmo ha considerado una bendición el tener la capacidad de potencializar los negocios de los pequeños empresarios con financiación y con formación. Asimismo, atender al micro y al agroempresario ha sido un aprendizaje continuo de modo tal que se ha reconciliado con sus raíces de campesino y hoy él mismo tiene un emprendimiento en ganadería de la mano de su padre.

El mundo ha cambiado en estos años, los procesos en la Corporación han cambiado y Luis Anselmo ha cambiado. Con su regreso al Área Metropolitana planea conformar un hogar con su novia y realizar un posgrado. Sin embargo, la esencia es la misma: el amor por el servicio, ya sea como apoyo de la Alcaldía de su municipio en el programa Más Familias en Acción, donde laboró antes de entrar a la Corporación, o como asesor rural o urbano, que es el rol que actualmente desempeña. Por esto y por el desarrollo de competencias que ha tenido Luis Anselmo en lo comercial, en finanzas, en desarrollo productivo entre otros Interactuar “hace parte de su vida”.

Luis Anselmo ha considerado una bendición el tener la capacidad de potencializar los negocios de los pequeños empresarios con financiación y con formación.



Como agua para Bajo Cauca

José Espitia y Marleny Ramos en su embotelladora en el municipio de Caucasia (Antioquia).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

José encontró más de lo que esperaba. Fuera de la financiación, la entidad le brindó servicios de formación empresarial y asistencia técnica para la construcción de la planta.

Hace tres años la familia Espitia Ramos se embarcó en una gran aventura llamada Agua Miángel, porque para él, como un ángel guardián, la empresa les cambió la vida.

José Espitia y Marleny Ramos con sus tres hijos conforman esta familia tradicionalmente campesina. En sus muchos años en el campo, José se dedicaba a la ganadería. Pero cuando los hijos llegaron a la adolescencia, y pensando en el futuro de ellos, Marleny se mudó a Caucasia donde puso una tienda de abarrotes para que los hijos pudieran estudiar. Años más tarde su esposo también se radicó en Caucasia donde se desempeñó como comerciante y también como moto-taxista, hasta que llegó su oportunidad de oro: convertirse en el dueño de su propio negocio. Hace un poco más de tres años el señor José recibió la propuesta de comprar una planta embotelladora de agua a un precio muy competitivo. Le pareció una buena idea porque, como él lo dice, “¿quién no toma agua?, todos tomamos”. Y la compró.

Como el nuevo dueño de la embotelladora, se enfrentó a un gran reto: esta empresa tenía 33 anotaciones del INVIMA (requerimientos necesarios para producir). Para poder operar, José tuvo que realizar varios cambios sustanciales, incluyendo reubicar la empresa. A pesar de todos los gastos y esfuerzos que implicaba para la planta de nuevo, él sabía que valdría la pena, pero en un momento, José invirtió todos sus ahorros en cumplir los

requisitos y cuando ya estaba listo para operar, se había quedado sin capital de trabajo.

Marleny por su actividad como independiente era cliente de la Corporación Interactuar, una de las entidades apoyadas por la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID, y le recomendó a su esposo acudir a esta institución financiera. Allí, José encontró más de lo que esperaba. Fuera de la financiación, la entidad le brindó servicios de formación empresarial y asistencia técnica para la construcción de la planta. Por esto, José asegura que “Interactuar impulsa a los microempresarios y da la mano a quienes lo necesitan”.

A la fecha, Agua Miángel funciona en un local propio, genera 11 empleos directos y cuatro indirectos, y los productos se venden en tiendas y supermercados de La Apartada, Ayapel, Montelíbano, El Bagre, Cáceres y Nechí. Cuentan con el certificado del INVIMA y se perfila como una de las empresas de este ramo con la calidad más alta en la subregión. Sin embargo, José tiene ambiciones mucho más grandes para su empresa. Quiere seguir apoyándose en Interactuar para conquistar otros mercados, para comprar la empaquetadora industrial que tanto necesita, para crecer y que así mismo crezca su familia.

William es cliente de la Corporación desde hace cerca de ocho años. En ese lapso ha tenido varios créditos los cuales ha usado para comprar vacas o lotes para sembrar pasto. Actualmente tiene un crédito activo que usó para comprar una máquina de ordeño, lo que le hizo reducir el tiempo de esta tarea de ocho a dos horas diarias y, aunque al principio le parecía imposible, la maneja con su teléfono celular, y es que como lo expresa él mismo: *“La tecnología le cambia a uno la vida...”*.



Vamos por un snack

Edilson Jaramillo Arango dueño de Productos Ruffi en Yarumal (Antioquia).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Interactuar hace la diferencia en el mercado porque *“no deja solo al empresario”*, porque le entrega el dinero y le enseña la mejor manera de administrarlo.

Productos Ruffi es una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de snacks a partir de papa, plátano y chicharrón deshidratado. Esta empresa está ubicada en el corregimiento de Llanos de Cuivá, en el municipio de Yarumal (Antioquia); su fundador, propietario y administrador es Edilson Jaramillo Arango, quien cuenta con una sonrisa amplia, muestra de su orgullo y satisfacción, todo lo que ha tenido que esforzarse para llegar hasta donde está.

Productos Ruffi es una empresa joven, nació en 2017 de la mano de la Corporación Interactuar, y es la respuesta que encontró Edilson a dos problemas que tienen muchos productores de papa en la zona: la fluctuación del precio de este tubérculo, la cual se genera porque éste no está regulado y obedece a las condiciones del mercado; y el hecho de que la papa mediana que se produce en la zona no tiene salida en los mercados mayoristas y en muchas ocasiones se pierde por falta de comercialización.

Sin embargo, para un problema, una solución. Edilson entendió que agregándole valor a la papa mediante el

proceso de tostado ya no tendría que lidiar con la fluctuación de precios, además les garantizaría la salida de la papa mediana a muchos productores de la zona, incluso a él mismo.

Los primeros seis meses fueron difíciles, algo que pudo afrontar gracias a que en ese tiempo recibió el apoyo de su padre y de algunos hermanos, convencidos de la genialidad de su idea, razón por la cual son copropietarios de la empresa.

Hoy, casi dos años después Productos Ruffi no sólo es papa: es papa con sabor natural, a barbacoa, a limón, en fósforos, es plátano, y es chicharrón. El local es familiar, la maquinaria es propia, genera siete empleos fijos, comercializa su producto en varios municipios de norte de Antioquia y en el área metropolitana del Valle de Aburrá. Su nicho de mercado son las tiendas de barrio, y su grito de batalla es *“perseverancia y constancia”*.

De Interactuar recibió un crédito de COP \$40 millones enmarcado en la ejecución del proyecto que Edilson formuló tomando el Método Base de Aceleración nivel II, un proceso de ca-

pacitación para empresarios que ofrece la Corporación. Adicionalmente se ha capacitado en principios de administración, de mercadeo, en la gestión del registro INVIMA, entre otros; razón por la cual considera que Interactuar hace la diferencia en el mercado porque *“no deja solo al empresario”*, porque le entrega el dinero y le enseña la mejor manera de administrarlo.

A futuro, Edilson espera ampliar el número de clientes en el área metropolitana del Valle de Aburrá, también anhela un vehículo de transporte de alimentos; hoy entrega el producto en su carro, asimismo sueña con que sus proveedores de plátano, que son del municipio de Campamento, se organicen y así él pueda ofrecer un precio más estable. Es consiente que hoy tiene nuevos retos y muchas batallas que librar, pero cuenta con el apoyo de una institución financiera que trabaja para que él trabaje.

Y entonces, ¿Vamos por un snack Ruffi?

El ganado engorda a los ojos de William Ceballos

William Hernán Ceballos Posada en su finca ganadera en el municipio de Valdivia (Antioquia).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



William Hernán Ceballos Posada lleva casi 40 de sus 55 años dedicado a la ganadería, primero como una simple pasión de infancia, y ahora como todo un especialista. Nacido en el municipio de Campamento (Antioquia), ha vivido además en Valdivia, en donde aprendió del cuidado de los animales gracias a su padre, y desde hace 27 años en el corregimiento de Llanos de Cuivá, jurisdicción de Yarumal; allí se casó, conformó un hogar con sus tres hijos y ha encontrado motivos para echar raíces y seguir batallando por alcanzar sus sueños.

Ya con una familia conformada, comenzó a ahorrar para comprar animales y tenerlos en compañía con los dueños de las fincas en las que trabajaba y así, de manera lenta, pero constante, fue formando su hato. Hoy en día tiene 35 vacas en producción, su finca es propia y en ella vive con Liliam Molina, su esposa, quien ha luchado hombro a hombro con él y también es dueña de un restaurante en la misma propiedad; con la hija que se dedica a vender legumbres y a criar a una hermosa niña cuya sonrisa ilumina la cara del abuelo; y con el hijo menor que le apoya en el cuidado y manejo de los animales. El otro hijo se dedica a la logística de eventos musicales y a

la administración de equipos de sonido en Medellín. En resumen, el señor William es un hombre exitoso, con una exitosa familia. ¿Pero cuál ha sido la clave de este éxito?, la constancia y el compromiso en el trabajo, el apoyo de los seres queridos y la mano de un amigo en el sector financiero que ha estado allí cada vez que lo necesita: Corporación Interactuar.

William es cliente de la Corporación desde hace cerca de ocho años. En ese lapso ha tenido varios créditos los cuales ha usado para comprar vacas o lotes para sembrar pasto. Actualmente tiene un crédito activo que usó para comprar una máquina de ordeño, lo que le hizo reducir el tiempo de esta tarea de ocho a dos horas diarias y, aunque al principio le parecía imposible, la maneja con su teléfono celular; y es que como lo expresa él mismo. “*La tecnología le cambia a uno la vida...*”. Ahora su espalda descansa después de muchos años de trabajo. De igual manera puede atender más eficientemente las otras tareas de su finca y la mejor parte es que puede disfrutar de más momentos junto a su familia. Porque Interactuar no solo trabaja para que sus clientes trabajen sino también para que descansen y tengan una mejor calidad de vida.

¿Pero cuál ha sido la clave de este éxito?, la constancia y el compromiso en el trabajo, el apoyo de los seres queridos y la mano de un amigo en el sector financiero.



Lácteos La Frescura, una empresa rural con sentido social

César Osorio fundador de Lácteos La Frescura en Yarumal (Antioquia).

Foto: Archivo Interactuar

Esta empresa fundada en el barrio La Inmaculada de Yarumal es un referente tanto por la calidad de sus productos como por la generación de estrategias que buscan dinamizar la economía regional.

Quesito, mantequilla, cuajada y leche, son algunos de los productos con los que comenzó la empresa de César Osorio, fundador de Lácteos La Frescura, y quien en 2014 fuera galardonado como el Famiempresario del Año por la Corporación Interactuar.

Esta microempresa productora y comercializadora de lácteos en sus comienzos procesaba tan solo 100 litros de leche diarios; hoy en día requiere más de 20.000 litros diarios para la elaboración de sus productos.

Crecieron lentamente, con paciencia, trabajando duro: *“aparte de ofrecer productos de calidad, a los empleados les brindamos asesorías y capacitaciones para que el producto final cumpla con todas las normas de calidad y pueda ser el mejor en el mercado”*.

En la empresa trabajan unas 30 personas distribuidas en las áreas de producción, administración y sector agropecuario. De igual manera, generan

alrededor de cien empleos indirectos. Igualmente comercializan los derivados de la leche en Campamento, Angostura, Gómez Plata, Carolina del Príncipe, Valdivia, Tarazá y Medellín.

En La Frescura también tienen una sección dedicada a los artículos agropecuarios, con el objetivo de ofrecer alternativas en productos medicinales a los proveedores de la leche: *“Medicina veterinaria, concentrados, miel, sales y abono para los pastos, los cuales comercializamos en los mismos sectores donde vendemos los derivados lácteos”*, explica César.

Además de fomentar el bienestar de los productores de la región a través de la producción y comercialización de derivados lácteos de buena calidad y precio, La Frescura promueve el desarrollo del norte antioqueño.

Por ello, César ha ido más allá de la producción, transformación y comercialización. Genera alianzas con diferentes entidades para capacitar e intervenir a productores lecheros en el mejoramiento de sus procesos de producción.

Crecieron lentamente, con paciencia, trabajando duro: “aparte de ofrecer productos de calidad, a los empleados les brindamos asesorías y capacitaciones para que el producto final cumpla con todas las normas de calidad y pueda ser el mejor en el mercado”.

Al pan pan y Fernando vino

Fernando de Jesús Ayala Hoyos y su equipo de trabajo en su panadería en Tarazá (Antioquia).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Operar maquinaria pesada no es sinónimo de “tener manos pesadas”, que en el entorno paisa significa brusquedad o poca motricidad fina, y Fernando de Jesús Ayala Hoyos lo demuestra, ya que con las mismas manos que un día manejó una retroexcavadora en el Bajo Cauca puede hacer las más deliciosas recetas de panadería y las más sublimes creaciones en repostería. Lleva cuatro años siendo panadero, dos de los cuales estuvo en el corregimiento de Puerto Valdivia y otros dos en Tarazá, en el Bajo Cauca Antioqueño. Tiene un hijo panadero que le ha enseñado todo lo que sabe y aunque no vive con él, su conexión va más allá de la genética. Ahora son alumno y maestro y sobre todo, grandes amigos.

Fernando nació y creció en Sahagún (Córdoba), a los 20 años se fue a vivir a Puerto Valdivia, allí empezó como vendedor de butifarras, entre otros productos; después operó maquinaria pesada y hace un poco más de cuatro años se dedicó a la panadería de la mano de su esposa Dian. Después de unos meses de tener su negocio abierto al público, la Corporación Interactuar, desde la oficina de Yarumal, le otorgó un crédito con el que compró equipo y materia prima suficiente para posicionar su negocio en ese corregimiento.

Después de dos años, y por casualidad, descubrió una panadería en Tarazá muy bien ubicada, pero muy mal administrada. Él consideró que podría desa-

rollar el potencial de aquel sitio con su compromiso y dedicación, por ello tomó la decisión de mudar su negocio a este municipio y, en efecto, ha sido un éxito. Estando allí ha recibido otros dos créditos de la Corporación desde la sucursal de Tarazá, la cual fue abierta con el apoyo de USAID en el marco de la Iniciativa de Finanzas Rurales.

La panadería de Fernando o La Fe, como se conoce en Tarazá, es una empresa próspera, tiene tres empleados de tiempo completo y tres de medio tiempo. Fernando es propietario, panadero, repostero y sus ojos se iluminan cuando habla del pan “sapito” que es el preferido de los niños, del pan pizza, que es el que más vende y de sus tortas que, según él, son las más bonitas de la región.

Con la Corporación Interactuar se siente agradecido. No sólo ha recibido crédito oportuno y a la medida de sus necesidades, sino también formación en temas como presupuesto, costos, entre otros. Estos conceptos básicos los aplica día a día en su negocio y es consciente de que es necesario saber de administración tanto o más que de panadería por lo que él quiere capacitarse más, crecer como empresario para seguir luchando las batallas diarias que se presentan en su región, porque así como el nombre de su panadería él es un hombre que trabaja día a día con fe.

Después de unos meses de tener su negocio abierto al público, la Corporación Interactuar, desde la oficina de Yarumal, le otorgó un crédito, con el que compró equipo y materia prima suficiente para posicionar su negocio.



Fotoexpress digital, cumplimiento y calidad

Naudith Martínez González en su centro de impresión fotográfica de Sahagún (Córdoba).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Lo que empezó como un estudio pequeño, con una cámara y un computador para tomar fotos instantáneas para documentos, hoy se ha convertido en el centro de impresión fotográfica de Sahagún (Córdoba) y sus alrededores.

Naudith Martínez González es la emprendedora que inició este negocio hace 11 años y que hoy genera tres empleos. “Las necesidades del mercado fueron cambiando y nos vimos motivados a comprar una máquina que permitiera imprimir fotos de calidad, y hoy ya son 50 fotógrafos quienes son clientes fijos para sus trabajos”, cuenta esta empresaria que ve con gran optimismo el futuro de su empresa.

Aunque la tecnología ha hecho que la impresión fotográfica disminuya, para Naudith esto no ha sido un obstáculo sino una fortaleza, pues a sus servicios acuden fotógrafos de distintos municipios para imprimir fotografías de ocasiones especiales que siguen siendo un mercado potencial.

“Nos distinguimos por un trabajo rápido y de calidad dándole prioridad siempre a

los clientes que vienen de otros lugares, así nos siguen buscando y recomendando, pues el voz a voz ha sido nuestro mayor aliado”, asegura Naudith al referirse a su valor agregado.

Apoyada con capital financiero por parte de Interactuar, esta empresa ha logrado implementar nueva tecnología como estrategia de competitividad, “empecé a competir con calidad, gracias a una máquina digital que compramos”, dice Naudith, quien espera seguir creciendo y consolidándose en el mercado.

Implementar máquinas más avanzadas que impriman más copias en menos tiempo, son las proyecciones de esta empresa cordobesa.

“Las necesidades del mercado fueron cambiando y nos vimos motivados a comprar una máquina que permitiera imprimir fotos de calidad, y hoy ya son 50 fotógrafos quienes son clientes fijos para sus trabajos.”



Foto: Fernanda Pineda - Hanz Rippe para USAID

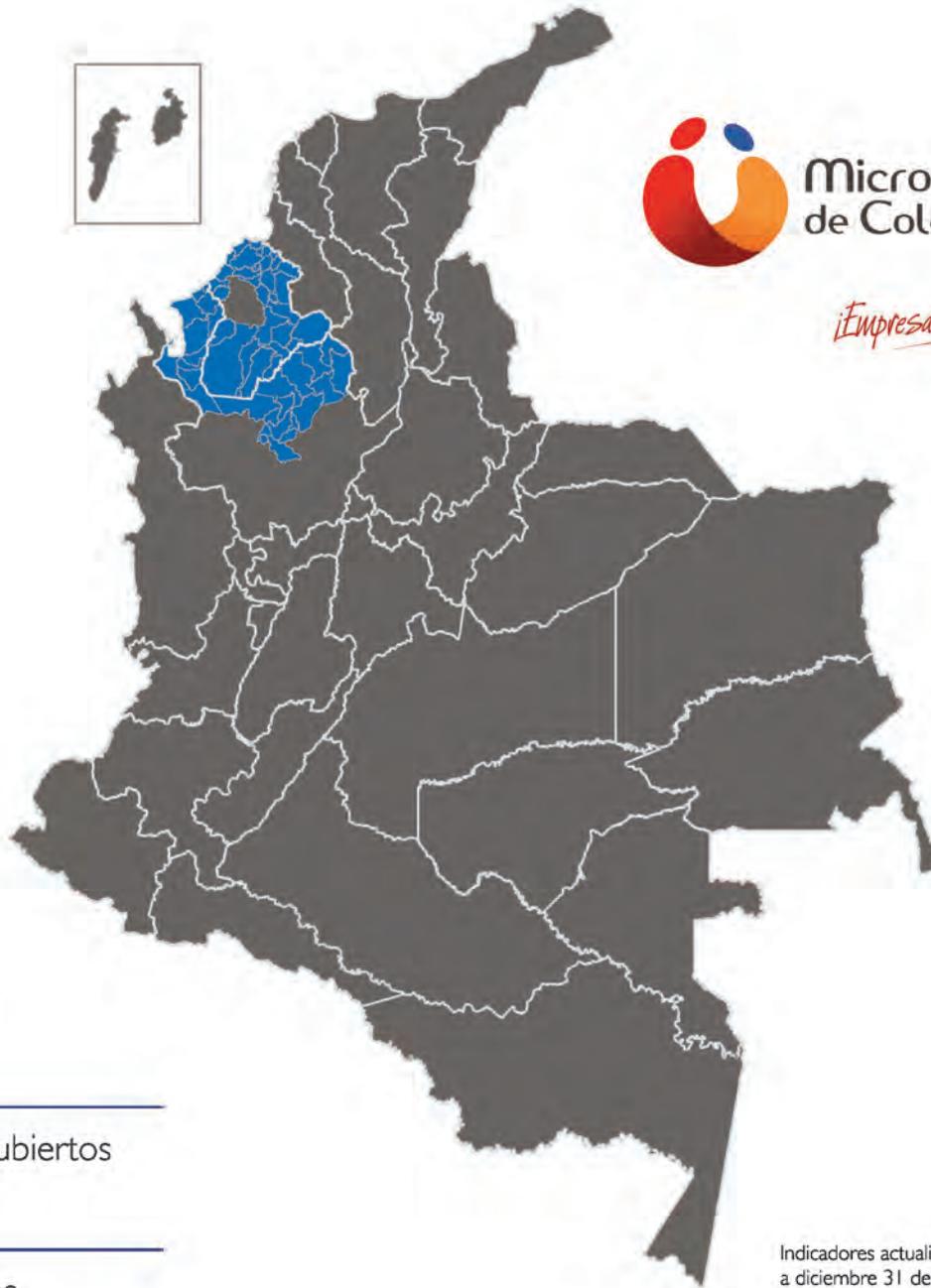
En Microempresas de Colombia estamos comprometidos con el desarrollo del campo y de su gente; somos conscientes de que la Colombia de hoy necesita la transformación rural con condiciones de bienestar y buen vivir para la población. Desde nuestro quehacer aportamos a la erradicación de la pobreza rural, la promoción de la igualdad, el cierre de la brecha entre el campo y la ciudad, la reactivación del campo y, en especial, al desarrollo de la agricultura campesina, familiar y comunitaria. Es por esto que nos hemos esforzado para identificar nuevos nichos de mercado, que combinado con las nuevas tecnologías, nos han permitido contratar la realidad actual que vive el país, profundizando y fortaleciendo nuestra relación con la población rural.

Patricia Pérez Guerra
Gerente
Microempresas de Colombia



Microempresas
de Colombia

¡Empresarios de Verdad!



Municipios
focalizados

40

Corredores cubiertos

1

Clientes únicos

30.074

Créditos rurales
y agropecuarios desembolsados

16.739

USD \$18.473.262

Productos de ahorro
aperturados

19.654

USD \$437.336

Seguros adquiridos

796

USD \$4.512

Indicadores actualizados
a diciembre 31 de 2018

Tabla de Contenido



Para observar este video de la Iniciativa de Finanzas Rurales, puede descargar cualquier aplicación lectora de códigos QR y escanearlo posteriormente desde su celular.



1. Cambiando vidas en Ituango, somos inclusión
Página 209



2. "Para mí ha sido una bendición"
Página 210



3. "Hoy sólo veo oportunidades y progreso"
Página 211



4. La manzana que da el pan
Página 213



5. Sueños postergados pero no desplazados
Página 214



6. "Uno está en donde es más próspero"
Página 215



7. Carmelo de Jesús Calderón Cardeño
Piscicultor de cachama y cría de pollo
Página 216



8. Una lucha constante para alcanzar mis sueños
Página 217



9. Ricuras de El Bagre para el mundo
Página 218



10. La felicidad de llevar inclusión financiera a zonas rurales
Página 219



Foto: Fernanda Pineda - Hanz Rippe para USAID



Cambiando vidas en Ituango, somos inclusión

Ómar Cardona Álvarez en su parcela apoyada por Microempresas de Colombia.

Foto: Archivo Microempresas de Colombia

Para nadie es un secreto que Ituango, municipio ubicado al norte del departamento de Antioquia, fue azotado crudamente por la violencia y los cultivos ilícitos. Hoy sus pobladores escriben una nueva historia; entre ellos sobresale la de Ómar Cardona Álvarez, hombre de talante emprendedor y berraquera quien -para sostener a sus ancianos padres- se lanzó a tener mayor productividad en su parcela con pollos de engorde, árboles frutales y café.

“Cuando quieres algo, el destino conspira”. Así fue como Ómar pudo capitalizar su deseo. A comienzos de 2016 y estando sin recursos económicos para darle rienda suelta a su idea, llegó -“como caída del cielo”- una asesora de Microempresas de Colombia.

“Cuando quieres algo, el destino conspira”. Así fue como Ómar pudo capitalizar su deseo. A comienzos de 2016 y estando sin recursos económicos para darle rienda suelta a su idea, llegó -“como caída del cielo”- una asesora de Microempresas de Colombia en su misión de acercar el campo al mundo financiero. “Muchos temían acercarse a esta zona por las dificultades de orden público, pero en Ituango necesitamos manos amigas. Por eso felicito y le agradezco a Microempresas de Colombia el haber llegado hasta acá, un lugar donde no hay mucha ayuda”.

Ómar supo de esta cooperativa por medio de un amigo; éste le avisó sobre la visita de la asesora y tras su encuentro se asoció y pudo acceder a un primer crédito por un millón de pesos, suma que invirtió en la compra de 200 pollos de engorde, árboles frutales y café.

Hasta la fecha, este pequeño productor ha accedido a tres préstamos recibiendo un total de 4 millones de pesos. *“Aunque 2017 no fue fácil para mí por las condiciones climáticas que hicieron que perdiera la mitad de las aves compradas, logré pagar el total de mi segundo crédito. Este 2018 arranqué con un préstamo por un millón y medio de pesos con el que ya pude renovar mi cultivo de café, que había sido afectado por plagas y espero que esta vez el clima me favorezca”.*

Ómar es un ejemplo de los habitantes de Ituango que buscan tener un sustento digno. Además de trabajar en su tierra, que espera continúe creciendo, se desempeña como celador del parqueadero del municipio; de este modo alterna actividades y sobrevive holgadamente para ayudar a sus padres.

Hace 26 meses Microempresas de Colombia inauguró en Ituango su primera oficina, con el apoyo financiero de USAID y su Iniciativa de Finanzas Rurales, que busca bancarizar zonas golpeadas por el conflicto armado y las drogas. *“La cooperativa es excelente, muy ágil y siempre han sido muy amables conmigo. Estoy muy agradecido con su presencia en Ituango”*, concluye Ómar.

“Para mí ha sido una bendición”

Pedro Padilla ganador Premio Citi al Microempresario 2016 con su empresa Lácteos Don PP.

Foto: Archivo Microempresas de Colombia



Con mi experiencia me di cuenta que este esfuerzo no se debe hacer sólo, los pequeños empresarios necesitamos tener un aliado, una mano amiga y esto ha sido para mí Microempresas de Colombia.

El ganador Premio Citi al Microempresario 2016, Pedro Padilla, califica con tales palabras su vinculación como asociado a Microempresas de Colombia. En 2016 este cordobés fundó Lácteos Don PP, microempresa familiar dedicada a la producción y comercialización de suero costeño, que lidera junto con su esposa en el municipio de Carepa, en el Urabá antioqueño.

Hace 36 años Pedro llegó a dicha región y por mucho tiempo se empleó en una compañía bananera a la que renunció debido al cambio de políticas en la misma, que no lo beneficiaban.

Tras su retiro experimentó varios negocios, entre ellos con tiendas de barrio, pero no le fueron fructíferas. Haciendo caso a sus orígenes y conservando las costumbres culinarias de la región Caribe, ideó la producción casera de suero costeño para su familia y vecinos. Arrancó con la elaboración semanal de 40 unidades, que hoy ascienden a las 700 a 800 unidades semanales de 450 gramos.

En su proceso la mano amiga de sus familiares y la de Microempresas de Colombia han sido vitales para hacer

crecer y ampliar su negocio. Además de obtener un respaldo financiero con dos créditos por parte de esta cooperativa, por un monto total de 11 millones de pesos, Microempresas asesoró a Lácteos Don PP para obtener el registro sanitario Invima.

Cabe destacar además que la cooperativa fue pieza clave para que Pedro recibiera el Premio Citi al Microempresario 2016, ya que Microempresas postuló la iniciativa de Lácteos Don PP ante Emprender y City Bank, entidades organizadoras del reconocimiento que le hizo merecedor de la suma de 14 millones de pesos, cifra que invirtió en la renovación de los equipos con los que elabora el suero. “Gracias al premio compré maquinaria nueva y más eficiente: una licuadora y una llenadora industrial”, expresa el microempresario.

Lácteos Don PP está albergada en la casa de Pedro, que cuenta con una división para mantener inocuo el proceso de elaboración y almacenamiento del suero. El empaque del producto también ha sido testigo de la evolución del negocio, ya que al principio se manejó un empaque plástico artesanal, que ocasionaba derrames; luego

se emplearon botellas recicladas que se limpiaban y secaban, hasta llegar a la implementación del empaque hermético flex up transparente, distribuido por Alico.

Pedro viene motivando a sus amigos a conformar sus propias microempresas, pero haciéndolo con la ayuda de la cooperativa. “Con mi experiencia me di cuenta que este esfuerzo no se debe hacer sólo, los pequeños empresarios necesitamos tener un aliado, una mano amiga y esto ha sido para mí Microempresas de Colombia, porque me ha permitido crecer y poder expandir el negocio a todos los municipios del Urabá. Hay muchas cosas que me gustan de la entidad, entre ellas la eficiencia, la prontitud en los trámites, la orientación y atención brindada. Realmente para mí ha sido una bendición contar con su apoyo”.



“Hoy sólo veo oportunidades y progreso”

Kelly Johana Monterrosa de Agua en su cultivo ubicado en Montelíbano (Córdoba).

Foto: Archivo Microempresas de Colombia

“Hoy sólo veo oportunidades y progreso. Mis hijos, por ejemplo, dejaron de asistir a la escuela rural para estudiar en el colegio municipal de Montelíbano”.

A principios del 2017 Kelly Johana Monterrosa de Agua, su esposo y sus tres hijos estaban pasando por una situación económica crítica, en donde hacían un esfuerzo inusual para conseguir su sustento diario, sin que les alcanzara para algo más. La intensa presión llevó a Kelly a emprender su idea de negocio y fue allí cuando, atendiendo el voz a voz positivo de la gente de su pueblo, recurrió a la oficina de Microempresas de Colombia en Montelíbano (Córdoba).

Con un crédito por un millón de pesos comenzó con pollos de engorde y gallinas ponedoras. Luego de ver cómo su negocio iba prosperando, solicitó un segundo préstamo por tres millones de pesos y los invirtió en cerdos y una hectárea de cultivo de patilla. Fue tanto el éxito alcanzado con la cosecha de la fruta que renovó su crédito por 15 millones de pesos y amplió su cultivo de patilla a cuatro hectáreas. Ahora sólo se enfoca en este último.

Oriunda de Planeta Rica (Córdoba), Kelly vio en Montelíbano más oportunidades de trabajo. Siempre se había dedicado a las labores de finca como empleada, pero decidió liderar su propia parcela. Hoy cultiva en terrenos arrendados y la elección del cultivo de patilla se debió a que indagó los

pormenores de la comercialización de este fruto en la región.

Kelly asegura que gracias a la oportunidad de progreso que recibió por parte de la Cooperativa ha podido salir adelante y sus preocupaciones por dinero quedaron atrás. *“Hoy sólo veo oportunidades y progreso. Mis hijos, por ejemplo, dejaron de asistir a la escuela rural para estudiar en el colegio municipal de Montelíbano”.*

Sin titubeos, la vida de Kelly —a sus 32 años— y su familia ha dado un vuelco total. Los 18 millones de pesos obtenidos por medio de créditos le permitieron germinar su idea y expandirse; ahora ha podido ahorrar y en lo único que piensa es en conseguir su vivienda propia. *“Quiero con mis ahorros comprar mi casa o una territa que me permita vivir ahí con mi familia, porque gracias a Dios ya puedo soñar con esa realidad. Yo he encontrado en Microempresas de Colombia una excelente ayuda, que ni yo ni mi familia la teníamos; mi situación económica antes de conocerlos era muy difícil y gracias a Dios ha mejorado muchísimo”.*

He encontrado en
Microempresas de Colombia
una excelente ayuda, que ni
yo ni mi familia la teníamos;
mi situación económica
antes de conocerlos era muy
difícil y gracias a Dios ha
mejorado muchísimo.



La manzana que da el pan

Ángela Guzmán Taborda productora de leche del municipio de Santa Rosa de Osos (Antioquia).

Foto: Archivo Microempresas de Colombia

“Aunque las vacas tienen gastos en alimentación y cuidados, éstas me dan el pan que me ayuda a sobrevivir, ahorrar y pagar el crédito”.

Ángela Guzmán Taborda es una pequeña productora de Santa Rosa de Osos, Antioquia, cuya actividad principal es la producción de leche desde hace 16 años. A sus 29 años quedó viuda y a cargo de sus tres hijos, que ha venido sacando adelante, gracias al flujo de caja diario que permite la cosecha de leche.

En 2016 y con 43 años de edad, Ángela, no había tenido experiencia alguna con entidades bancarias y sus ahorros simplemente los guardaba en una alcancía. Para esa época ella y otros productores de su municipio recibieron la visita de un asesor de Microempresas de Colombia, quien los invitó a familiarizarse con la cultura del ahorro en entidades financieras.

Así, con la expectativa de ahorrar disciplinadamente y hacer crecer su hato, se hizo asociada de esta cooperativa. En 2017 solicitó su primer crédito por COP \$2.4 millones, que justamente invirtió en la vaca soñada: un ejemplar holstein de buena genética. Antes, Ángela producía 20 litros diarios con cuatro vacas y hoy comercializa 40 litros por día con cinco animales. La compra de “manzana” ahora le implica un ingreso mensual adicional por COP \$800.000. “Aunque las vacas tienen gastos en alimentación y cuidados, éstas me

dan el pan que me ayuda a sobrevivir, ahorrar y pagar el crédito”, dice entre risas.

Tras un intento por tener una nueva pareja, hace tres años Ángela tuvo su último hijo, pero sigue manteniéndose sola. Esta madre cabeza de familia tiene una parcela pequeña, que no puede albergar muchos animales por lo que busca tener los más productivos posibles. Actualmente está contemplando tomar un segundo crédito para comprar una vaca más y, por lo pronto, su meta es culminar el pago de “manzana”.

“Uno de los aspectos que me animó a entrar en el mundo de los bancos fue la facilidad en requisitos que me dio Microempresas y que los créditos no tienen intereses altos como otros bancos que incluso te piden fiador y muchos papeles. Su ayuda para mí ha sido como la de alguien de la familia que quiere apoyarte de la mejor manera. Todo es muy fácil”, concluye.

Sueños postergados pero no desplazados

Wilson Tejada Mazo y su familia.
Agricultor de San Andrés de Cuerquia (Antioquia).

Foto: Archivo Microempresas de Colombia



Aunque es consciente de que las adversidades sociales y climáticas han postergado sus sueños, su deseo de realizarlos ha sido mayor y por eso asumió el riesgo de solicitar su crédito para tener una casa y un terreno propio.

De raíces muy humildes, Wilson Tejada Mazo ha sido agricultor toda su vida. Desde muy pequeño empezó a trabajar para contribuir con el sustento de su familia, ya que su padre sufrió un accidente vehicular con el que perdió la movilidad de sus piernas.

Hoy, a sus 58 años, es responsable de tres nietos y en su trayectoria de vida ha sido víctima de cuatro desplazamientos forzados en la región antioqueña en las zonas de Ituango, Briceño y San Andrés de Cuerquia, de esta última es oriundo y allí reside actualmente.

Aunque en la Arenera del Cauca en Antioquia, Wilson había incursionado en la minería, el desplazamiento lo retiró de esta actividad; su vivienda en el lugar fue quemada y los cultivos que tenía los destruyeron. “Lo perdí todo. Sólo me llevé la ropa que traía puesta”, expresa sin rencor y reflejando el haber ganado una experiencia de vida y el renacer como un ave Fénix.

En 2016 y por sugerencia de un sobrino suyo, -que había hecho realidad el

sueño de tener su propia tierra y que ya liberó del crédito- se afilió como asociado a Microempresas de Colombia, cooperativa con la que ya ha obtenido dos préstamos. El primero lo empleó para terminar de pagar y adecuar una vivienda en el casco urbano de San Andrés de Cuerquia. El segundo crédito lo dispuso para adquirir un terreno destinado a manejar varios cultivos.

Actualmente su actividad agrícola la centra en la cosecha de café, cacao, yuca y plátano, aunque le preocupa la situación actual del campo, dado que ha sido perjudicado por las inclemencias del tiempo. “El extenso invierno dañó el cultivo de la yuca que tenía y eso me conlleva a pérdidas, pues por la calidad cosechada no obtengo compradores; sin embargo, sigo en este juego de ruleta sin perder la fe”.

En su labor campesina había intentado tener créditos con distintas entidades bancarias, pero siempre hubo obstáculos insuperables de requisitos y papeleo, que sólo venció con la facilidad obtenida con Microempresas. “Cuando uno solicita un crédito en el campo es porque lo necesita

de inmediato, alguna vez intenté con otras entidades y la entrega del dinero se daba luego de seis meses, lo que honestamente no nos sirve”, explica Wilson.

Aunque es consciente de que las adversidades sociales y climáticas han postergado sus sueños, su deseo de realizarlos ha sido mayor y por eso asumió el riesgo de solicitar su crédito para tener una casa y un terreno propio en épocas donde la actividad agrícola es difícil para productores de su talla. “Aunque muchas cosas puedan pasar, nunca hay que perder la fe”, concluye.



“Uno está en donde es más próspero”

“Tengo que reconocer que en todo el proceso de mi negocio Microempresas de Colombia ha sido fundamental. Nos ayudó a poner la semilla y a irnos robusteciendo”.

Jenny Lozano en su local del municipio de Caucasia (Antioquia).

Foto: Archivo Microempresas de Colombia

Con esta idea rondando en su mente, Jenny Lozano decidió salir de su zona de “comodidad” y emprender su propio negocio de la mano de su compañero de vida, Édgar Montoya, con quien vive en Caucasia (Antioquia).

Jenny, si bien ejercía su oficio como técnica auxiliar de enfermería, se decepcionó por el entorno laboral. “La salud en Colombia es un oficio muy mal pago, con cargas de estrés y tiempos muy pesados; esa mala compensación me llevó a buscar la oportunidad de emprender”.

En la búsqueda de materializar su sueño, Jenny llegó a Microempresas de Colombia en 2015, de inmediato se asoció y solicitó un primer crédito por tres millones de pesos, que le sirvió para materializar “Celulares don Pichi”, negocio en el que comercializa accesorios y dispositivos móviles de alta y baja gama. Entre risas, confiesa que

el nombre de su emprendimiento es el seudónimo de su esposo, quien es muy reconocido en Caucasia. “Queríamos un nombre sonoro, que generara recordación y eso pasaba con “Pichi”. A mi esposo no lo conocen por su nombre, sino por su apodo”.

Édgar venía de trabajar con los almacenes de árabes de Tierra Santa y tenía ya experiencia en el área comercial, así que su recordación y conocimientos se hicieron claves para forjar el éxito de su local, que paulatinamente ha venido creciendo. Ahora, Celulares don Pichi es un referente en servicio técnico y reparación de equipos móviles e incluso es un punto de Baloto, gracias a que superó todos los procesos exigidos para poder albergar este servicio.

“Tengo que reconocer que en todo el proceso de mi negocio Microempresas de Colombia ha sido fundamental. Nos ayudó a

poner la semilla y a irnos robusteciendo”, relata Jenny. “Hasta el momento he solicitado cuatro créditos con la cooperativa para un total desembolsado de 40 millones de pesos”.

Actualmente, y después de 13 años, Jenny espera su segundo hijo. La gratitud la acompaña consigo misma por haber cambiado de actividad económica. Haciendo un balance de su proceso, Jenny concluye: “Hay que trabajar duro, en silencio y dejar que el éxito haga el ruido”.

Carmelo de Jesús Calderón Cardeño Piscicultor de cachama y cría de pollo

Carmelo piscicultor del municipio de Puerto Libertador (Córdoba).

Foto: Archivo Microempresas de Colombia



“Uno no se siente botao en esta aventura de iniciar con nuevas ideas de negocio, porque todo el tiempo me están visitando y brindando esa asesoría que hace que uno se sienta más seguro”.

Carmelo tiene 34 años. Es un piscicultor oriundo de la vereda La Bonga, del municipio de Puerto Libertador (Córdoba). Pronto será padre primerizo, responsabilidad que no le asusta, pues desde que tenía 22 años ha sido trabajador independiente, rebuscándose la vida con diferentes actividades como la siembra de cultivos, venta de pescado y frutas como naranjas y limones.

En 2017, luego de haberse dedicado a estas actividades por al menos 10 años y motivado a crecer más con su emprendimiento, quiso solicitar un crédito para comprar todo lo necesario para convertirse en piscicultor de cachamas, entonces comenzó la búsqueda de la entidad financiera que más se acoplara a sus necesidades.

En medio de ese proceso, un amigo le recomendó a Microempresas de Colombia, asegurando que era la mejor opción para su emprendimiento y le dio el teléfono de contacto del asesor de la oficina de Montelíbano (Córdoba) que visitaba esa zona.

“El asesor me ayudó mucho, me brindó una excelente asesoría para aterrizar mis ideas de negocio; revisamos el monto, los

costos, el lugar y otras cosas que tenían que ver con mi emprendimiento y ese mismo día enviamos la solicitud”. Al cabo de unos días, le desembolsaron el crédito en la oficina de Montelíbano, por lo que él tuvo que ir en su moto a una hora de Puerto Libertador. En su vida como microempresario ha tenido dos créditos con Microempresas de Colombia que suman COP \$6.8 millones.

Un año después, en septiembre de 2018, Microempresas de Colombia inauguró el corresponsal bancario de Puerto Libertador en el local comercial Drogas San Bernardo. Carmelo asegura que además de la excelente atención recibida por el asesor comercial, esto ha sido una de las cosas que más le ha gustado porque facilita el pago de las cuotas de crédito y evita que tenga que ir a una hora de su municipio para no atrasarse con su obligación.

“Me parece muy bueno tener un lugar donde pagar la cuota y que se refleje en el sistema inmediatamente, porque antes solía usar el sistema de baloto y el pago se demoraba más de tres días, lo que hacía que tuviera días de mora”.

En su vida como microempresario Carmelo ha usado los servicios financieros de otras entidades, pero afirma que no se había sentido tan cómodo como lo hace con el personal y los productos de Microempresas de Colombia. *“Uno no se siente botao en esta aventura de iniciar con nuevas ideas de negocio, porque todo el tiempo me están visitando y brindando esa asesoría que hace que uno se sienta más seguro. Mejor dicho, con Microempresas de Colombia no me siento solo.”*

Gracias a que su emprendimiento está funcionando de maravilla, podrá proveer por su esposa y a su hijo que viene en camino. *“Nunca había estado tan feliz y tan nervioso en mi vida, llegará una personita que llenará de felicidad mi hogar. De la mano Dios y Microempresas de Colombia que siempre están ahí para ayudarme, saldré adelante”.*



Una lucha constante para alcanzar mis sueños

Paula usuaria de los servicios de Microempresas de Colombia en el municipio de Buenavista (Córdoba).

Foto: Archivo Microempresas de Colombia

Lo que más me ha gustado de Microempresas de Colombia es la atención que recibo, siempre están pendientes de mí y de mi negocio.

Paola, como le gusta que la llamen, ha tenido una vida llena de altibajos y retos, uno de los más importantes le llegó cuando apenas tenía 21 años; tuvo a su primer hijo Adu y 5 años más tarde, nació Santiago, fue entonces que esta madre soltera, oriunda de Buenavista (Córdoba), comenzó a trabajar en 2008 en una panadería cerca al parque.

Decidida a seguir sus sueños, Paola comenzó su camino de independencia económica vendiendo en sus ratos libres ropa y accesorios a domicilio. “Yo le llevaba la ropa, las gorras y los zapatos a la gente y le vendía a punta de fiado, gracias a Dios no tuve casi problemas para que me pagarán, pero como usted sabe, eso nunca falta”.

En 2012, después de 4 años de dividir su tiempo entre el trabajo, el emprendimiento y en sus hijos, tomó la decisión de dejar su empleo en la panadería y arrendar un local comercial para montar su negocio en la calle principal del municipio.

Después de un excelente fin de año, con la necesidad de resurtir su negocio “Todo a \$5.000”, Paola solicitó en enero de 2018 un crédito a Microempresas de Colombia por medio de la asesora comercial de la oficina de Cauca que visitaba la zona. “El crédito me lo hicieron por COP \$5 millones, fue todo muy fácil y sin inconvenientes”. Lo que

más me ha gustado de Microempresas de Colombia es la atención que recibo, siempre están pendientes de mí y de mi negocio.

Al lado de su local comercial, Microempresas de Colombia tiene ubicado un Corresponsal Bancario a disposición de todos los asociados de Buenavista y sus alrededores, en el que pueden hacer consultas de estados de cuenta, ahorrar y pagar sus obligaciones. Así como lo afirma Paola “hacer el pago de la cuota del crédito, me queda facilísimo porque al lado de mi local está ubicado el corresponsal bancario de Microempresas, porque antes a la gente que tenía crédito con esta entidad le tocaba desplazarse hasta Montelíbano para pagar y este municipio queda como a una hora en bus. Poder pagar en este corresponsal evita que uno se atrase en las cuotas y siempre esté al día”, afirma.

Para ella, lo más importante es sacar a sus hijos adelante, continuar luchando para alcanzar sus sueños al lado de ellos y poner todo su esfuerzo a que todo salga bien, de la mano de Dios.

“Gracias a Dios por permitirme hacer algo que me gusta y le agradezco también a Microempresas de Colombia por creer en mi negocio y darme la oportunidad de crecer y progresar”.

Ricuras de El Bagre para el mundo

Nohelia usuaria de Microempresas en el municipio de El Bagre (Antioquia).

Foto: Archivo Microempresas de Colombia



Gracias a los créditos obtenidos con Microempresas de Colombia, Nohelia y su esposo les han dado calidad de vida a sus hijos y han cumplido con su objetivo de tener más tiempo con ellos.

A los 38 años, Nohelia es una microempresaria reconocida del municipio de El Bagre (Antioquia), pues hace de todo. Ella, junto a su pareja, cuentan con la unidad productiva Comidas qué Ricura, además de tener una compraventa de madera.

Nohelia nació en Sucre (Santander) y vivió desde que tenía 2 años en Santa Rosa del Sur (Bolívar). Allá conoció a su actual pareja y en el 2011 por motivos de trabajo él se tuvo que ir a vivir a El Bagre. Tiene cinco hijos de 23, 22, 18, 11 y 5 años.

Siempre ha sido una mujer muy trabajadora, emprendedora y echada para adelante que ha pensado siempre en su familia y en compartir tiempo con ellos. Un día, pensando en el bienestar de sus hijos y buscando pasar más tiempo con ellos, decidió tener una vida más estable e irse a vivir a la cabecera del pueblo para buscar trabajo. Sin embargo, no sabía bien qué ponerse a hacer.

Al principio, para ella y para su familia acostumbrarse a ese nuevo estilo de

vida en el pueblo fue muy duro. Ella no sabía cómo vivir allí porque lo único que conocía era el campo. Pero un día, un profesor le dio clases de comidas rápidas, heladería y otras cosas de cocina. Con eso, fue cogiendo más confianza y decidió empezar a vender jugos, empanadas, panzerottis, papas rellenas y otras cosas para conseguir algo de plata.

Después de llegar a la cabecera municipal de El Bagre, tuvo una época de vacas flacas, como dicen por ahí. Fue entonces cuando una amiga le recomendó a Microempresas de Colombia, y la acompañó para que se asociara a la Cooperativa, en donde obtuvo su primer crédito de un millón y medio a través de la asesora de la oficina de Zaragoza que visitaba este municipio. A la fecha, Nohelia ha tenido cinco créditos con Microempresas que suman 20 millones de pesos. Los últimos dos han sido para comprar materia prima para el negocio de comidas Qué Ricura y compra de madera. “Ahora como está la situación económica no se puede dejar de moverse con varios tipos de negocio, uno no se puede quedar quieto, entre más en-

tradas de dinero uno tenga mucho mejor. Tenemos un poquito de todo, comidas, madera, minería y cría de pollos”, manifiesta Nohelia.

En sus cuatro años como asociada ha logrado beneficiarse con todas las capacitaciones que Microempresas de Colombia ha hecho en este municipio, tales como: educación financiera, costos y presupuestos, habilidades personales y empresariales, entre otros. Además, gracias a los créditos obtenidos con Microempresas de Colombia, Nohelia y su esposo les han dado calidad de vida a sus hijos y han cumplido con su objetivo de tener más tiempo con ellos. Los últimos dos créditos lo han solicitado en la nueva oficina en la que asegura que es mucho más cómodo y todos los servicios están en el mismo lugar para asesorías.

“Siempre lo que Dios te da, nadie te lo pueda quitar, ser buena persona ayuda a que uno crezca más porque le va bien”, dice la asociada bagreña.



La felicidad de llevar inclusión financiera a zonas rurales

Juan Carlos Arboleda Jaramillo coordinador de la oficina móvil de la cooperativa Microempresas de Colombia.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Para Juan Carlos su trabajo es sinónimo de hogar, de crecimiento personal y profesional; trabajar en la Cooperativa ha sido como entrar a una gran familia.

Juan Carlos Arboleda Jaramillo es un antioqueño “de pura cepa”. Nacido hace 42 años en Medellín, esposo de María Alejandra y padre de Manuela, Isabella y Valeria, cambió la ruidosa capital del mundo por el verde del campo colombiano con el fin de aportar su grano de arena a la inclusión financiera.

En el año 2013 decidió irse a vivir a los Estados Unidos con el fin de solucionar algunos problemas financieros. Estuvo tres años trabajando en New York, dos de los cuales contó con la compañía de su esposa. En 2016, con los objetivos financieros cumplidos y con la familia de nuevo en Colombia, decidió volver al país; pero había una interrogante: ¿Qué hacer aquí?

Justo en ese momento Microempresas de Colombia, con el apoyo técnico de USAID estaba diseñando un nuevo modelo de atención a la población rural a través de un canal comercial y transaccional móvil: un camión. Antes de poner en marcha este proyecto la cooperativa entendió que necesitaba un asesor comercial “diferente”, con la capacidad de administrar su oficina, la disponibilidad de viajar a lugares re-

motos y la entereza para adaptarse a cambios en la geografía, la temperatura y hasta las costumbres de los pueblos y veredas que debería recorrer. Así que a inicios de 2017 lanzó una convocatoria para la contratación de una persona que reuniera esas características.

A Juan Carlos le llegó la información a manera de comentario de un conocido de Medellín en mayo del mismo año; él llenaba los requisitos por su experiencia comercial y su conocimiento de vehículos; se presentó con la ilusión de que esto sirviera de excusa para volver a su hogar. En septiembre presentó entrevista vía Skype y el 15 de octubre después de que la Cooperativa le diera un “sí” viajó a Colombia para iniciar contrato el 17 del mismo mes.

Desde el primer momento comenzó a recibir formación comercial, en sistemas de información y en finanzas con el mismo alcance de un jefe de oficina. Su primera tarea fue el apoyo en la identificación de sitios para la apertura de corresponsales solidarios de la entidad, con un ingrediente adicional y diferencial, que estos deberían estar ubicados en veredas, para facilitarles así

el acceso a servicios financieros a los habitantes de las zonas más alejadas del país.

Finalmente, el 11 de diciembre de 2017 se estrenó como coordinador de la oficina móvil de la cooperativa Microempresas de Colombia. Un reto que ha sido de sorpresas permanentes para él, con el cual ha recorrido gran parte de la geografía de Antioquia, Caldas y Córdoba, departamentos en los cuales la entidad tiene presencia, y ha ayudado a que miles de personas puedan abrir una cuenta de ahorros, tramitar un crédito o aprender conceptos sobre educación financiera.

Para Juan Carlos su trabajo es sinónimo de hogar, de crecimiento personal y profesional; trabajar en la Cooperativa ha sido como entrar a una gran familia siendo él “La novedad” de la misma y al mismo tiempo recibir la oportunidad de conocer la sinceridad y transparencia de los empresarios del campo colombiano.



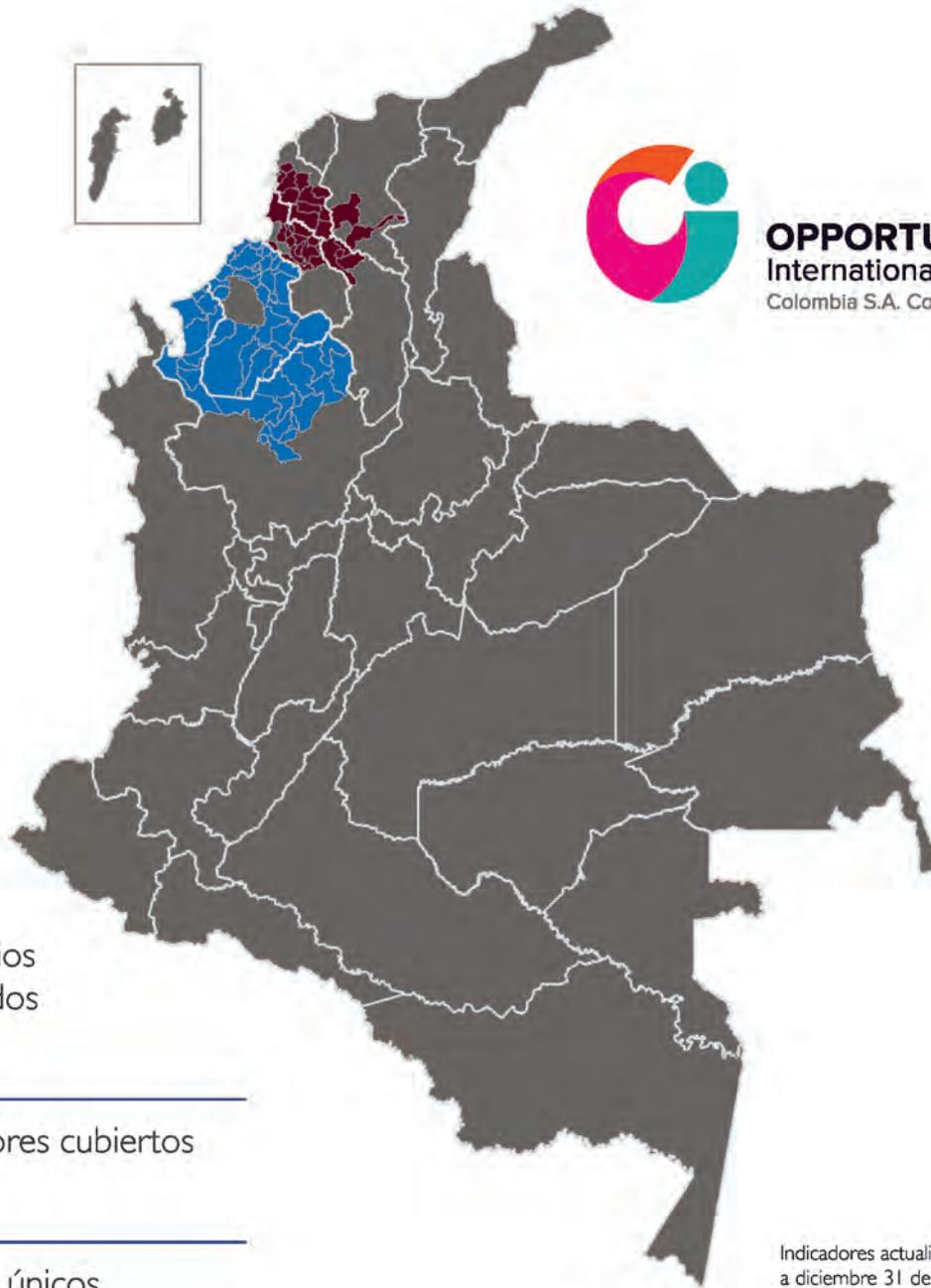
Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

“La principal razón de la importancia de la inclusión financiera para Opportunity International es que tanto en el nivel local como internacional, su misión es empoderar a las personas menos favorecidas y excluidas socialmente a través del acceso a servicios financieros y capacitación para transformar sus vidas, las de sus familias y sus comunidades. La inclusión financiera ayuda y genera protección a las familias en condición de vulnerabilidad y con más bajos ingresos, que son las familias a quienes llegamos. Con la inclusión financiera logramos dar una mejor calidad de vida a aquellas personas que, al no tener acceso, deben recurrir a formas de financiación y ahorro que resultan más costosas y menos seguras que las soluciones que ofrece la banca formal.

Así mismo, dentro del actual proceso de construcción de la paz y de reincorporación a la sociedad de tantas personas que estuvieron directa e indirectamente involucradas en el conflicto armado, el desarrollo de las regiones rurales juega un papel fundamental para garantizar la sostenibilidad económica y social de un país que inicia una nueva era; para tal efecto la inclusión financiera es necesaria como agente generador de oportunidades que a su vez fortalezcan el tejido social en los municipios donde trabajamos. Sin oportunidades de financiamiento y ahorro, será mucho más difícil reafirmar su decisión de una nueva vida lejos de las armas para quienes se reintegren a la vida civil, especialmente considerando que las regiones rurales pueden quedar sumidas en el aislamiento económico, y convertirse en agentes de pobreza donde las personas buscan la delincuencia como herramienta para subsistir.

Por lo anterior en Opportunity nos hemos dedicado y comprometido durante más de 40 años a dar un soporte financiero y de capacitación a la población más vulnerable alrededor del mundo, que ha aliviado la pobreza y ha mejorado la calidad de vida de millones.”

Camilo García
Gerente General



OPPORTUNITY
 International
 Colombia S.A. Compañía de Financiamiento

Municipios focalizados

51

Corredores cubiertos

2

Clientes únicos

5.539

Créditos rurales y agropecuarios desembolsados

3.134

USD \$4.913.184

Productos de ahorro aperturados

3.144

USD \$331.788

Indicadores actualizados a diciembre 31 de 2018

Tabla de Contenido



1. Ser una líder, reto diario
Página 227



2. Haciendo del ahorro parte de la
cultura montemariana
Página 228



3. Una historia contada antes y después
del conflicto
Página 229



4. Hacer del ahorro una costumbre familiar
Página 230



5. El salón de Magaly
Página 231



6. Trabajar con la convicción de ayudar
a construir un mejor futuro
Página 232



7. Un ahorro que conlleva integración
y compromiso
Página 233



8. Un proceso de aprendizaje y
apoyo grupal
Página 235



9. Esperanza
Página 236



10. Victor Romero, el lado dulce de El Salado
Página 237



OPPORTUNITY
International
Colombia S.A. Compañía de Financiamiento



Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Ser una líder, reto diario

Piedad Selene Barraza Benítez, directora de la oficina de Opportunity en El Carmen de Bolívar (Bolívar).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Para Piedad se trata de un reto permanente, porque además del conocimiento que debe tener en materia de productos y servicios financieros, debe ser una líder tanto para su equipo de trabajo como para las comunidades.

A Piedad Selene Barraza Benítez los años más cruentos del conflicto armado la sorprendieron en plena adolescencia. Fueron años de zozobra y tristeza permanente en las calles de El Carmen de Bolívar y en las zonas aledañas de los cuales tiene recuerdos amargos, como los sonidos permanentes de los helicópteros, los disparos y las bombas, la imposibilidad de salir en las noches con sus amigas por miedo a morir en medio del fuego cruzado, y las historias sobre las masacres en los pueblos vecinos que luego se confirmaban cuando los cadáveres llegaban desde las veredas hasta el pueblo.

Ha pasado más de una década desde que los tiempos empezaron a cambiar, y aunque ella siente que algunos traumas tardan en superarse, la entereza del pueblo montemariano, su resiliencia y ganas de salir adelante con el apoyo que han tenido desde diversos sectores les han permitido contar una nueva historia. Y en esa historia tiene mucho que ver Opportunity Internacional Colombia, una ONG financiera que lleva varios años promoviendo la inclusión y la educación financiera en esta zona del país con modalidades innovadoras como los grupos locales de ahorro y crédito, los grupos de confianza y créditos individuales que se acompañan con charlas de empoderamiento social y comunitario.

Hasta hace un tiempo para Piedad estos temas eran desconocidos, pues siempre había trabajado en ventas por catálogo, comercialización de planes de telefonía celular y otras labores

comerciales, hasta que escuchó de la convocatoria de Opportunity Internacional para ser supervisora comercial en Sincelejo, pero con trabajo permanente en toda la región. El hecho de poder brindar apoyo a las comunidades de los Montes de María a través de la inclusión financiera la motivaron a presentarse, y fue así que comenzó su carrera en esta entidad que la ha llevado a ser actualmente la líder del Punto de Servicios y Venta que la organización abrió en 2017 con el apoyo de la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID.

Para Piedad se trata de un reto permanente, porque además del conocimiento que debe tener en materia de productos y servicios financieros, debe ser una líder tanto para su equipo de trabajo como para las comunidades a las cuales llevan su atención, principalmente en zonas rurales distantes entre una hora y dos del casco urbano de El Carmen de Bolívar. Pero ella afirma que ese mismo reto es lo que la hace sentir amor por su trabajo, satisfecha y motivada todos los días, porque ha comprobado que trabaja en y para una entidad que piensa primero en la gente.

Precisamente por ese mismo enfoque es que la entidad es percibida como una aliada de los habitantes de los Montes de María, y eso se ve reflejado en las metas de colocación y ahorro que Piedad y su equipo cumplen mes a mes.

Haciendo del ahorro parte de la cultura montemariana

Daniris Judith Navarro Márquez perteneciente a un grupo de ahorro local apoyado por Opportunity.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Los Grupos Locales de Ahorro y Crédito (GLAC) son una herramienta internacional traída a Colombia por el Programa Banca de las Oportunidades como parte de la política de inclusión financiera, en la búsqueda de mejorar las oportunidades para el acceso a servicios financieros y la calidad de vida, especialmente de las personas en situación de pobreza.

Desde 2016 Opportunity Internacional, con el apoyo de la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID, creó más de 50 grupos de ahorro en zonas urbanas y rurales de los Montes de María. A uno de estos grupos pertenece Daniris Judith Navarro Márquez, quien se enteró de la metodología por una persona cercana a su barrio que le explicó que el proceso, acompañado por la entidad financiera, consistía en la reunión de entre 11 y 19 personas que decidían ahorrar voluntariamente de manera semanal un monto determinado y por un periodo de entre cuatro y ocho meses.

A Daniris la metodología le pareció interesante, no solo porque tendría un motivo para ahorrar con disciplina, sino porque el encuentro permanente con sus vecinos podría generarle nuevas conexiones. Desde ese momento hasta ahora lleva cuatro ciclos de ahorro, es decir dos años dentro de los grupos de ahorro. Ahora siente que si

está ahorrando porque antes lo único que hacía era guardar monedas y billetes en una alcancía, que nunca terminaba de llenar, porque siempre era “*asaltada*” cuando surgía alguna necesidad o imprevisto.

Desde que Daniris y otras 15 personas conformaron el grupo en el barrio Avenida de los Estudiantes, la meta de ella ha sido tener recursos para su hija; el primer ciclo, por ejemplo, le sirvió para darle una muñeca que le había estado pidiendo desde muy pequeña, y le alcanzó además para comprarle algo de ropa. Y es que, si bien en el grupo las personas además del ahorro pueden hacer préstamos entre sí a unas tasas de interés más bajas que las del mercado, para Daniris el objetivo siempre es el ahorro, pues sabe que sumando los 10.000 que ahorra semanalmente, más los intereses acumulados de todos los miembros que prestan y las ganancias de las actividades que colectivamente desarrollan, al final de cada ciclo tiene recursos suficientes para cumplir las metas que se pone.

Daniris siente que toda esta experiencia grupal ha hecho del ahorro parte de su cultura, un hábito que quiere transferirle a su hija y al resto de su familia. Es por eso que a todas las personas les recomienda unirse a un grupo de ahorro o conformar algo similar.

Desde 2016 Opportunity Internacional, con el apoyo de la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID, creó más de 50 grupos de ahorro en zonas urbanas y rurales de los Montes de María.



Una historia contada antes y después del conflicto

Teresa de Jesús Silva Catalán en su emprendimiento ubicado en el Carmen de Bolívar (Bolívar).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Durante los años más difíciles del conflicto armado en los Montes de María, muchos de los pequeños y medianos empresarios de El Carmen de Bolívar y los pueblos vecinos tuvieron que cerrar sus negocios, huir hacia otras ciudades o someterse a continuas amenazas y extorsiones para poder sobrevivir. Este no fue el caso de Teresa de Jesús Silva Catalán, una mujer que hoy tiene 60 años, 30 de los cuales se ha dedicado a la producción y comercialización de productos lácteos, principalmente de suero costeño, un ingrediente fundamental de la comida del Caribe colombiano.

En este momento Teresa cuenta que gracias a la calidad de su producto y al hecho de mantener fidelizados a cuatro proveedores que le entregan leche de altísima calidad, su suero costeño se vende en toda la costa Caribe.

Teresa cuenta que en algunas ocasiones sí sintió temor por su vida y la de su familia, por ejemplo, cuando su esposo, que en ese momento se dedicaba a la docencia, fue retenido por grupos armados al margen de la ley y aunque fue liberado sin ninguna lesión física, los momentos de zozobra que vivieron les hicieron pensar en salir huyendo como otros amigos, familiares y conocidos. También hubo momentos de tristeza cuando se enteraron de clientes o proveedores de su negocio que habían sido asesinados o desaparecidos; y si bien cuenta que durante esa década oscura en que los alzados en armas se ensañaron contra su pueblo sus dinámicas cambiaron, por ejemplo, abriendo más tarde y cerrando más temprano su negocio, hoy siente que su perseverancia es la que le ha permitido mantenerse.

En este momento Teresa cuenta que gracias a la calidad de su producto y al hecho de mantener fidelizados a cuatro proveedores que le entregan leche de altísima calidad, su suero costeño se vende en toda la costa Caribe, en Bogotá, e incluso mantiene relación con algunos clientes de Estados Unidos y Venezuela. Al mismo tiempo reconoce que su negocio se ha diversificado y por eso le suma ingresos adicionales con la venta de cerdos y reses, y como socia inversionista en el salón de belleza que tiene su hija en Cartagena.

A pesar de la sensación de tranquilidad que transmite actualmente, Teresa confiesa que mantenerse y crecer después del conflicto no fue tarea fácil; es por eso que agradece el hecho de que hace unos años haya llegado Opportunity Internacional a su municipio. A la entidad la conoció por medio de un asesor que la visitó en su negocio y le explicó la manera en la que podía acceder a un crédito, los documentos que requería y las facilidades de pago. De esta conversación surgió la aprobación de un crédito por COP \$8 millones para capital de trabajo en su negocio y para arreglar otro local en su casa, que piensa alquilar para otro comercio, aprovechando que la economía se ha vuelto a mover en la región.

Teresa considera a Opportunity una entidad que le permite fortalecer su trabajo y mejorarlo ya que ella es un claro ejemplo de éxito y perseverancia pese a cualquier tiempo de aflicción.

Hacer del ahorro una costumbre familiar

Yojana Paola Muñoz Yépez participa en los grupos locales de ahorro promovidos por Opportunity.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Hasta hace un par de años para la mayoría de los habitantes de las zonas rurales de El Carmen de Bolívar la palabra ahorro no estaba en su diccionario; incluso creían que hacerlo solo era posible si se tenían demasiados recursos, un empleo estable o un negocio rentable; por eso cuando Opportunity Internacional llegó a la vereda en la que vive Yojana Paola Muñoz Yépez con su esposo y sus tres hijos para hablar de los grupos locales de ahorro, en un principio las personas fueron un poco escépticas. Ella misma, cuenta que no tenía cultura del ahorro porque sentía que el dinero que le llegaba apenas le alcanzaba para pagar los gastos familiares, y cualquier peso extra se iba para resolver algún inconveniente.

Sin embargo, una de sus amigas le insistió varias veces en que se vinculara al grupo que se había conformado en la zona, le explicó la metodología que acompañaba la ONG financiera y finalmente la convenció de vincularse. De eso hace ya dos años, y actualmente participa del proceso junto con otras 15 personas, entre ellos sus hijos de 7 y 13 años, quienes realizan las compras de acciones (forma de nombrar al monto mínimo de ahorro por reunión) del dinero que les dan sus padres para su merienda en el colegio. Para toda la familia, las reuniones que dos martes al mes realizan en la Ciudadela de la Paz

se han convertido en una costumbre familiar y vecinal que disfrutan grandes y chicos por igual.

Yojana comenta que el grupo se ha mantenido por dos años seguidos gracias a que desde el comienzo definieron unas reglas de juego entre todos, adaptadas a sus realidades y necesidades. Así, por ejemplo, no se permiten los préstamos, pues el motivo central es ahorrar durante todo el año para tener dinero para final de año. De igual forma, tienen un sistema de multas para aquellas personas que llegan tarde o no asisten a las reuniones sin previo aviso; y cada familia es responsable de realizar actividades para nutrir con recursos al fondo social; “se hacen rifas, ventas de postres, o bingos a los que se invita a otros vecinos”; afirma Yojana para explicar la metodología.

El impacto del grupo de ahorro en la vida de Yojana fue, como primera medida la organización, ya que advierte que gracias a este adquirió una cultura de ahorro, que luego le transfirió a sus hijos. Cuenta que a cada uno le dio una alcancía donde depositan el dinero para comprar las acciones del grupo, o bien para que se compren algo que quieren a final de año. ¡Es por esto que en la casa de Yojana ahorrar es el estilo de vida familiar!

Yojana comenta que el grupo se ha mantenido por dos años seguidos gracias a que desde el comienzo definieron unas reglas de juego entre todos, adaptadas a sus realidades y necesidades.



El salón de Magaly

Magaly Isabel Gómez González en su salón de belleza que logró gracias al apoyo de Opportunity.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Para Magaly la gran diferencia que sintió fue la manera detallada y cálida en la que le explicaron cómo se iba a manejar el crédito, los intereses que estaba pagando, y cuánto de su cuota mensual va para intereses y cuánto para capital.

Magaly Isabel Gómez González es una carmera (dícese de las personas nacidas en El Carmen de Bolívar) de 48 años; 20 de los cuales se ha dedicado a embellecer a las mujeres y hombres de los Montes de María, pues desde que aprendió el oficio se ha ganado una reputación en toda la zona por su talento, disciplina y conocimiento.

Los primeros nueve años como estilista Magaly los trabajó en diferentes salones de belleza del pueblo, siempre con el sueño de montar su propio negocio, uno donde pudiera consentir a su clientela, ser dueña de su propio horario, e incluso donde pudiera vender algunos de los productos que usaba para sus procedimientos. Ese sueño fue posible, con mucho esfuerzo hace once años; ese mismo ha sido el esfuerzo que le ha permitido tener su casa propia y sacar adelante su hogar.

Sin embargo, Magaly confiesa que no ha sido fácil; diariamente tiene una rutina que comienza desde las 2:00 am, cuando se levanta para ayudar a su esposo en la venta de frutas que tienen en la zona conocida como la Plaza de

Mercado, un par de calles al norte de la plaza principal de El Carmen de Bolívar en las cuales se comercializan desde el amanecer y hasta antes del mediodía los productos que traen los campesinos desde las zonas rurales. Una vez pasan las horas de mayor agitación en el mercado, Magaly vuelve a casa para organizar y abrir su salón de belleza, que sin falta está recibiendo clientela entre las 9 de mañana y las 7 de la noche.

Para Magaly en estos últimos años Opportunity Internacional ha sido un aliado fundamental en el cumplimiento de su sueño; uno que llegó de sorpresa a su salón de belleza. Cuenta que un buen día una asesora de la ONG financiera fue temprano en la mañana a su negocio para que ella le cepillara el pelo. Conversadora como es, Magaly le indagó por su trabajo y allí se enteró de la existencia de la entidad en el municipio, de las modalidades en las cuales prestaban dinero, de la forma en la que ella podía acceder. Cuando terminó de atenderla prácticamente tenía diligenciada una solicitud de crédito para ampliar el salón y surtir su

negocio de distribución de productos de belleza. Una semana más tarde le notificaron que tenía aprobado un crédito por valor de COP \$30 millones para pagarlo en 24 meses.

Si bien no era su primera experiencia con el sector financiero, para Magaly la gran diferencia que sintió fue la manera detallada y cálida en la que le explicaron cómo se iba a manejar el crédito, los intereses que estaba pagando, y cuánto de su cuota mensual va para intereses y cuánto para capital; pero además siente que los asesores de Opportunity se han convertido en aliados y amigos que incluso referencian su salón a otros clientes, y es por eso que en retribución ella se ha convertido en una promotora de la entidad dentro del municipio.

Trabajar con la convicción de ayudar a construir un mejor futuro

Sandra Marcela García Montes coordinadora de grupos de ahorro de Opportunity.

Foto: *Iniciativa de Finanzas Rurales*



Detrás de la conformación y consolidación de los grupos locales de ahorro y crédito de Opportunity Internacional en los Montes de María está el esfuerzo, la constancia y la disciplina de varias personas que tienen claro el rol de la inclusión y la educación financiera para lograr el desarrollo económico de esta región del país. Una de estas personas es Sandra Marcela García Montes, coordinadora de un total de 18 grupos en El Carmen de Bolívar, dos de ellos conformados por población víctima del conflicto armado en los corregimientos de El Salado y Arroyo de Arena.

Con 28 años recién cumplidos, Sandra cuenta que cuando se vinculó a este proceso lo que más le apasionó del trabajo era saber que podría apoyar a personas que, como ella, habían sufrido en carne propia el conflicto armado que azotó su tierra. Siendo muy joven le tocó huir con su familia de la vereda San Isidro a unos cuantos kilómetros del pueblo, para evitar morir en medio del fuego cruzado entre guerrilla y grupos paramilitares. Años más tarde decidió estudiar atención a la primera infancia, precisamente pensando en retornar a su tierra a ayudar en la defensa de los derechos de los habitantes más pequeños de su pueblo.

Precisamente por esa misma convicción, durante un par de años trabajó con una ONG dedicada a la promoción de los derechos de los niños; Por cuenta de este trabajo todos los días tenía que desplazarse más de 30 minutos por campos inundados o empanzados, que se ponían intransitables

durante la temporada de lluvias, algo que hacía interminables sus jornadas y le impedía dedicar tiempo de calidad a su esposo y a su pequeño hijo. Por eso, a pesar de sus ganas de seguir ayudando, decidió renunciar y buscar otro empleo, uno en el que pudiera seguir ayudando sin dejar de lado a los suyos.

En principio eso parecía difícil de lograr en El Carmen de Bolívar, pero fue allí cuando apareció una vacante en Opportunity para manejar los grupos de ahorro. Presentó su hoja de vida, asistió a la entrevista con bastantes nervios y con impaciencia esperó varios días a ser llamada. Fueron esos mismos días en los que supo que una de sus mejores amigas también aspiraba al mismo cargo, por lo que creyó que la oportunidad se iba a ir entre sus manos. Sin embargo, las dos fueron contratadas y hoy forman parte del equipo responsable de que más de 300 personas en la región por primera vez hayan podido ahorrar y tener acceso a un crédito.

Para Sandra la experiencia con Opportunity ha sido muy enriquecedora, tanto en el nivel personal como laboral. Poder ayudar a la gente a tener cultura del ahorro, llevarlos a confiar en sí mismos y volver a hacerlo con sus vecinos y amigos, es parte de lo que la motiva todos los días. Al mismo tiempo, siente que detrás de cada persona hay metas y sueños que se están comenzando a cumplir, algo que parecía improbable hace tan solo una década.

Poder ayudar a la gente a tener cultura del ahorro, llevarlos a confiar en sí mismos y volver a hacerlo con sus vecinos y amigos, es parte de lo que la motiva todos los días.



Un ahorro que conlleva integración y compromiso

Jennifer Novoa García promueve los grupos de ahorro local en El Carmen de Bolívar (Bolívar).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Jennifer es una persona que siente que ahorrar a través de los grupos de ahorro es algo que no podrían hacer en la casa, y por ello le recomienda la metodología a otras personas, les explica cómo es el mecanismo, y las ventajas que tiene.

¡Ahorrar si se puede!. Esa es la frase con la que Jennifer Novoa García, una licenciada en pedagogía infantil de 28 años, y madre de dos niñas resume su experiencia con los grupos locales de ahorro y crédito que Opportunity Internacional ha conformado en El Carmen de Bolívar y otros municipios vecinos.

Residente del barrio Los Mangos, Jennifer cuenta que siempre le ha gustado ahorrar, y que de hecho antes de hacerlo con los grupos de Opportunity llenaba anualmente alcancías con monedas y billetes, pensando tanto en tener recursos para alguna eventualidad, como para poder darse un gusto con su familia en fechas especiales o para comprar cosas para el hogar. De hecho, aún no pierde la costumbre de usarlas, pero desde que conoció los grupos de ahorro estos se convirtieron en su principal fuente de ahorro.

Jennifer pertenece a un grupo junto con familiares y amigos, adultos y niños de su mismo barrio. “*El impacto de este grupo en mi vida ha sido grande, ya que gracias a este espacio me di cuenta que podía ahorrar con un propósito, que podía trazarme una meta, y sé que los fondos que se recogen sirven para cumplir esos objetivos*”, comenta orgullosa de sus logros. Los ahorros obtenidos en los ciclos del grupo en los cuales ha esta-

do los ha invertido en sus hijas; pero aclara que no han sido todos, porque en el último ciclo decidió no retirar el dinero, sino dejarlo para que su ahorro aumentara y retirarlo en diciembre que es cuando más gastos se tienen.

Jennifer es una persona que siente que ahorrar a través de los grupos de ahorro es algo que no podrían hacer en la casa, y por ello le recomienda la metodología a otras personas, les explica cómo es el mecanismo, y las ventajas que tiene. Pero para ella, además de los beneficios económicos, otra de las cosas positivas del grupo es que quienes se reúnen se distraen, socializan y emplean una dinámica y una disciplina, por ejemplo, cuando alguien incumple el reglamento se le genera una multa y ese dinero va directamente al fondo social, lo cual hace que las personas se sientan motivadas a asistir, a cumplir un horario y por ende a respetar el tiempo de los demás.

Jennifer pertenece a un grupo de ahorro junto con familiares y amigos, adultos y niños de su mismo barrio. *“El impacto de este grupo en mi vida ha sido grande, ya que gracias a este espacio me di cuenta que podía ahorrar con un propósito, que podía trazarme una meta, y sé que los fondos que se recogen sirven para cumplir esos objetivos”.*



Un proceso de aprendizaje y apoyo grupal

Ingrith Johana Rodríguez Cervantes participa simultáneamente en un grupo local de ahorro y crédito y en un grupo de confianza.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Grupos locales de ahorro y crédito, grupos de confianza, Crédito individual y cuentas de ahorro “Mi Meta”, son los productos más significativos del portafolio de servicios financieros que ofrece Opportunity Internacional en los Montes de María. Estas modalidades en ocasiones son combinadas por los clientes para cumplir con las metas que individualmente establecen. Ese es el caso de Ingrith Johana Rodríguez Cervantes, una habitante del municipio de Arjona (Bolívar), que participa simultáneamente en un grupo local de ahorro y crédito y en un grupo de confianza.

En el grupo de ahorro, Ingrith es simplemente una ahorradora más, es decir, que su única responsabilidad es asistir juiciosamente a las reuniones de los miércoles, comprar las acciones para las que le alcanzan sus ingresos, y punto. En cambio, en el grupo de confianza El Anhelito es la presidenta, es decir, la persona que se encarga de dirigir cada reunión, monitorear el comportamiento suyo y de los otros 14 participantes y sirve de enlace con Opportunity Internacional.

Y es que a diferencia de los grupos de ahorro, en donde los recursos de los créditos provienen de los mismos ahorradores, en los grupos de confianza, es Opportunity quien entrega el dinero en préstamo y todos los miembros

se hacen responsables de la devolución de este recurso. Es por eso que en ellos es fundamental que quienes acepten reunirse se conozcan y tengan lazos de confianza y respeto mutuos previamente construidos. En el caso de El Anhelito se trata de vecinos y amigos que actualmente suman un total de COP \$3.1 millones en préstamos, que deberán ser devueltos en un período máximo de 16 semanas, tiempo después del cual algunos renovarían sus créditos individuales, y otros que ya empiezan a sentirse respaldados por ese historial crediticio, podrán acceder a créditos individuales también con Opportunity. Simultáneamente, el pertenecer a los grupos les permite disfrutar de talleres, capacitaciones y reuniones que ofrece la Financiera en temáticas variadas que incluyen contabilidad, derechos, liderazgo, etc.

Precisamente esta opción, la de tener historial crediticio gracias al respaldo de los grupos de confianza, es una de las principales motivaciones para que la comunidad participe en el proceso; y es una de las razones por las cuales Opportunity es reconocida en la región.

Simultáneamente, el pertenecer a los grupos les permite disfrutar de talleres, capacitaciones y reuniones que ofrece la Financiera en temáticas variadas que incluyen contabilidad, derechos, liderazgo, etc.

Esperanza

Juan José Julio participante de un grupo de ahorro local que hoy le ha permitido progresar y tener una pequeña unidad productiva llamada La Esperanza.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Juan José Julio es un joven; el penúltimo de los hermanos de la familia Julio del barrio José María Córdoba en Arjona (Bolívar). Con 22 años y gracias al liderazgo comunitario fue escogido por los miembros del Grupo de Confianza El Anhelito como vocero, un rol de mucha responsabilidad para lograr los objetivos que los 15 miembros se plantearon cuando atendiendo la invitación de Opportunity Internacional conformaron este espacio para acceder a los servicios financieros.

Cada vez que el grupo se reúne, Juan José tiene la labor de recoger el dinero que cada uno tiene que aportar para las cuotas de los créditos; actividad que hace con esmero y cuidado porque sabe la responsabilidad que tiene. Pero llevar cuentas no es algo nuevo para él, desde muy joven se interesó por los negocios y hoy ese interés se ve reflejado en su pequeña unidad productiva llamada La Esperanza, en la cual comercializa suero costeño, queso y carnes frías, lo que combina hábilmente con la venta de ropa que trae desde Bogotá.

Como si lo anterior fuera poco para ocupar el tiempo, Juan José imprime su liderazgo en otra labor que le llena el alma, es el coordinador de un grupo de danza conformado por niños y niñas del municipio. Si bien el ejercicio artístico se lleva a cabo usando un equipo de sonido y ensayando en la calle,

sabe que con esfuerzo y gestión podrá lograr que en poco tiempo mejoren las condiciones; finalmente lo importante es darles espacio de recreación y aprendizaje a los niños y niñas, sin olvidar que él también necesita culminar sus estudios de bachillerato.

La vida nunca ha sido fácil, tuvo que huir desplazado de la zona rural hace varios años en medio del conflicto, y si bien su familia recibió una indemnización en el marco de la Ley de Víctimas, con la cual pudieron comprar una casa, los momentos difíciles que pasaron no se olvidan. Sin embargo, él afirma que si algo tiene en la vida es esperanza, es por eso que su negocio se llama así, para recordarse que todo puede mejorar.

Actualmente su proyecto de vida es seguir formándose para transformar su negocio en una panadería. Ya tiene visualizado cómo será esa empresa: la ubicará en un terreno que ya posee, producirá los panes que aprendió a hacer en el SENA, usando un fogón de leña manual que se rotan entre él y otros amigos, y le incluirá otros productos. Para lograr todo esto, afirma, tiene un aliado que es Opportunity, la entidad que ha confiado en él a pesar de ser joven, la misma que le ha entregado su primer crédito, el primero de muchos que espera gestionar.

Él afirma que si algo tiene en la vida es esperanza, es por eso que su negocio se llama así, para recordarse que todo puede mejorar.



Victor Romero, el lado dulce de El Salado

Victor Romero en el centro de acopio de la Cooperativa de Apicultores Orgánicos Montes de María (Coapromiel).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

“Abejas benditas, santos abejares, dan miel a los hombres y cera a los altares” –anónimo-.

El Corregimiento Villa del Rosario, más conocido como El Salado, está ubicado en el municipio El Carmen de Bolívar, dentro de la región de los Montes de María. En él habitan actualmente 500 personas, todas ellas víctimas del conflicto armado, quienes retornaron a sus territorios luego de uno de los más cruentos sucesos de la violencia colombiana: la masacre de El Salado.

Uno de estos campesinos, sobreviviente de esos días de barbarie es Víctor Romero, quien huyó de esas tierras junto con su esposa y sus hijos en el año 2000. A pesar del desplazamiento forzado no se dejó vencer por las circunstancias, sino que durante varios años mantuvo su hogar gracias a las tabacaleras, emporios económicos que movían la dinámica comercial de El Salado.

En el año 2006 y buscando nuevas oportunidades de ingresos, Víctor conoció la Cooperativa de Apicultores

Orgánicos Montes de María (Coapromiel), un colectivo de trabajo asociado en el cual le abrieron sus puertas para que aprendiera del negocio de la miel, generara más y mejores ingresos económicos y creciera como ser humano. Tras varios meses de intenso trabajo, en 2007 Víctor se hizo socio de la Cooperativa y en este mismo año reunió esfuerzos con sus demás compañeros para comprar una bodega para el almacenamiento de la miel que producen, la misma que todavía hoy, 11 años después les sirve como sede, centro de acopio, procesamiento, almacenamiento transformación y empaquetado del producto terminado.

Estos 12 años de historia en la organización han servido para mostrar su vocación de líder y buen administrador de los recursos, al punto que durante los últimos dos años ha sido representante legal de Coapromiel, un referente de la industria apícola en los Montes de María. Precisamente desde su rol como

representante legal, y consciente de la necesidad de contar con recursos financieros para ampliar su capacidad de compra de miel a los productores de la zona, mejorar las condiciones de acopio y almacenamiento del producto y, así, satisfacer la demanda en los diferentes mercados a los cuales atienden, comenzó a buscar fuentes de financiamiento formal entre las entidades financieras presentes en El Carmen de Bolívar. Fue allí como la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID, que había detectado la existencia de esta organización y la importante historia de desarrollo social detrás de la misma, contactó a Opportunity International Colombia, una de las entidades aliadas del Programa, y les propuso iniciar un proceso de financiamiento de esta Cooperativa, haciendo uso de la metodología de cadenas de valor que el programa viene construyendo.

Esta metodología permite un análisis rápido de las condiciones financieras,



Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

administrativas, de gobernanza y de relacionamiento con el mercado de un eslabón de la cadena productiva y, a partir de allí, orienta con mayor asertividad la forma de acceso al crédito por parte del eslabón, los montos y esquemas de pago respectivos. Asimismo, permite, a partir de este primer ejercicio, trabajar de la mano con la organización ancla (en este caso Coapromiel), para identificar a los productores de base o proveedores que también pueden requerir crédito productivo para generar fortalecimiento y sostenibilidad en la cadena de valor.

Fue precisamente este ejercicio el que se dio entre Opportunity y Coapromiel con apoyo de IFR desde noviembre de 2016, lo cual se tradujo en la aprobación y posterior desembolso de un crédito por COP \$30 millones para la Cooperativa en diciembre del mismo año, con lo cual se benefició la Cooperativa y los 40 apicultores que hacen parte de ella junto con sus familias. Asimismo, y gracias al buen manejo del crédito, en diciembre de 2017, justo después de pagar el primero, Opportunity les hizo un nuevo préstamo por COP \$40 millones, el cual vienen pagando juiciosamente y con lo cual la entidad financiera les ha abierto las puertas para el acceso a crédito individual para los 40 productores.

Sin embargo, y manteniéndose en su filosofía de ser un líder que oriente de manera positiva a los miembros de la Cooperativa, Víctor afirma que aún no es momento de jugarse esa carta, pues es un dinero que quisieran tener disponible para el momento en el que se requiera aumentar el volumen de producción.

Para Víctor Romero, el haber conocido la producción de miel en la región que lo vio nacer, y posteriormente haber generado una relación de negocios estable con Opportunity International, le han permitido disfrutar del lado dulce de El Salado, muchos años después de los momentos tristes que tuvo que enfrentar.



Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Estos 12 años de historia en la organización han servido para mostrar su vocación de líder y buen administrador de los recursos, al punto que durante los últimos dos años ha sido representante legal de Coapromiel, un referente de la industria apícola en los Montes de María.

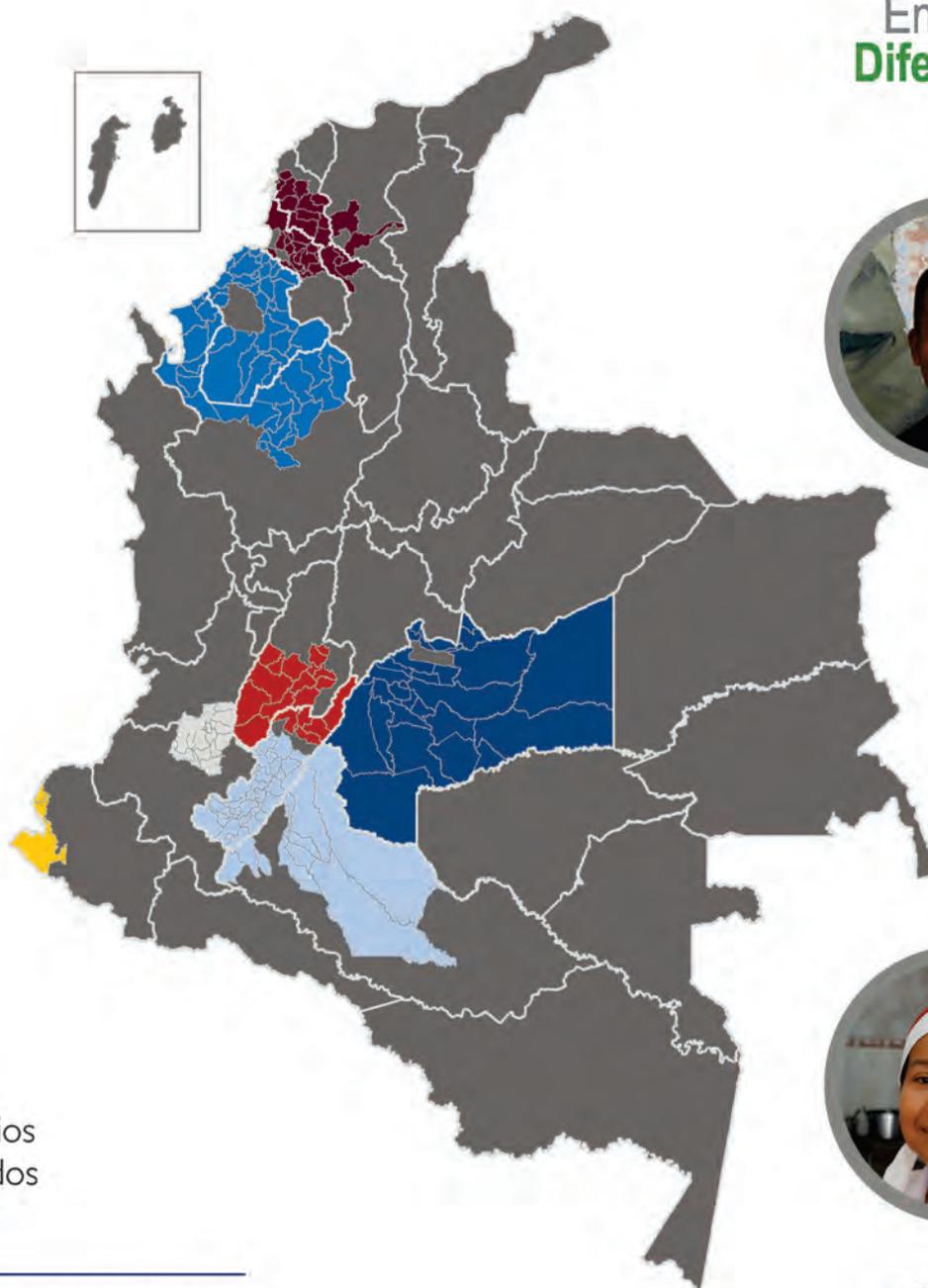


Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

La Iniciativa de Finanzas Rurales ha apoyado a las entidades financieras en la identificación y disminución de barreras de acceso a grupos poblacionales específicos como las mujeres rurales, comunidades indígenas, población afrocolombiana y víctimas del conflicto armado.

Enfoque diferencial

Enfoque Diferencial



Municipios
focalizados

197

Corredores cubiertos

7

Indicadores actualizados
a diciembre 31 de 2018



Tabla de Contenido



Para observar este video de la Iniciativa de Finanzas Rurales, puede descargar cualquier aplicación lectora de códigos QR y escanearlo posteriormente desde su celular.



1. Miradas universitarias para el desarrollo económico y financiero del Sur del Tolima
Página 247



2. Una líder maravillosa en Tumaco
Página 251



3. Banco Agrario: expandiendo su alcance en la ruralidad colombiana
Página 252



4. El queso ASPROQUEMA, "solución" para los ganaderos de Anorí
Página 253



5. Los frutos del trabajo duro
Página 254



6. El Restaurante de doña Yolanda
Página 255



7. La tranquilidad del pueblo Nasa
Página 256



8. Gracias al Fondo Rotatorio he progresado y ayudo a otros
Página 257



9. Vocación de servicio comunitario
Página 258



10. Dar y recibir conocimiento ayudando a la comunidad
Página 259



Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Miradas universitarias para el desarrollo económico y financiero del Sur del Tolima

Talleres realizados por estudiantes de la Universidad de Ibagué.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Entre agosto y diciembre de 2016 el Banco de la República, con el apoyo técnico y financiero de la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID (IFR), llevó a cabo una encuesta de inclusión financiera rural en tres municipios del Sur del Tolima, una región de difícil acceso ubicada en el centro de las montañas de Colombia, donde se originó la guerrilla de las FARC hace más de sesenta años.

Este proceso de recolección de información, y una posterior sensibilización en educación financiera a algunas de las asociaciones de productores que fueron entrevistadas, fue posible gracias a una alianza estratégica suscrita entre el Banco, IFR y la Universidad de Ibagué a través de su programa Paz y Región, segmento curricular que tiene como objetivo involucrar a los estudiantes con el desarrollo del Tolima, ubicándolos durante un semestre en municipios del Departamento para diseñar y ejecutar proyectos sociales, de empoderamiento económico, planeación local e infraestructura.

Para este caso particular la Universidad delegó a cuatro estudiantes de últimos semestres de pregrado, quienes durante cuatro meses vivieron en los municipios de Ataco, Planadas y Rioblanco, recorrieron sus veredas y centros poblados, entrevistaron a asociaciones de productores, pequeños empresarios rurales, autoridades locales y líderes comunitarios, para conocer sus nece-

sidades y conocimientos en materia de inclusión financiera; insumos que, además de ser analizados y publicados por el Banco de la República, sirvieron de base para el desarrollo de productos de cinco entidades financieras presentes en la región: Banco Agrario, Banco de Bogotá, Davivienda, Bancamía y Coofisam.

Hernando Ramírez fue uno de los estudiantes encargados de las encuestas, un joven de 25 años que con su historia refleja la división existente entre la Colombia rural y la Colombia urbana. A pesar de haber nacido en Ibagué, a poco más de cuatro horas en carro de Planadas, a punto de graduarse de Ingeniería Industrial, reconoce que su conocimiento de lo rural se limitaba a las fincas de recreo en los municipios cercanos a su ciudad, y que en cambio tenía en su imaginario que los tres municipios del sur de su Departamento, eran zonas de guerra, inhóspitas y peligrosas.

Precisamente por ese mismo imaginario, cuando la Universidad le informó que su lugar de trabajo sería Planadas y, más que eso, que debería movilizarse a zonas en donde ha sido histórica la presencia de la guerrilla, su primera reacción fue de nerviosismo. Más lo fue para su mamá, quien incluso se comunicó con la Universidad para pedir que no pusieran en peligro la vida de su hijo.

Sin embargo, una vez capacitado por parte del Banco de la República, IFR y la Universidad respecto a la importancia de la investigación de la que iba a ser parte, y entendiendo que su inmersión en el territorio estaría acompañada por otros programas de USAID presentes en el territorio (Colombia Responde y el Programa de Tierras y Desarrollo Rural), finalmente aceptó el reto que, afirma, “*ha sido fundamental para cambiar mi percepción sobre mi Departamento y entender cuál puede ser mi aporte a la construcción de país, empezando desde el campo*”.

Para Hernando su participación en este proyecto le sirvió para entender mejor la historia del país, para reconocer los retos del postconflicto, pero además el enorme potencial económico de zonas rurales como las del Sur del Tolima. “*Antes de llegar yo pensaba, ¿para qué les va a interesar a los bancos ir a esa zona del país?, pero una vez allá me di cuenta que hay oportunidades de negocio muy grandes, porque es otra Colombia, una Colombia que está en pleno desarrollo, que tiene mucha potencialidad, donde se produce el mejor café del mundo, donde hay gente muy trabajadora que quiere salir adelante; pero donde faltan bancos, vías y educación*”, afirma.

Identificar los principales desafíos y las posibles líneas de respuesta rápida para el desarrollo económico de esa región desde la perspectiva de la inclusión financiera fue precisamente el centro de



Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

la investigación. Para eso la encuesta fue instalada en tabletas electrónicas con un aplicativo que permitía cargar la información sin necesidad de conexión a internet, pero que al contacto con una red de wifi se subía rápidamente a un sistema central que se podía consultar desde cualquier parte. Esto le dio mayor confianza a la población que fue entrevistada, que usualmente le teme a encuestas en las que deben firmar o escribir. *“Muchos decían que si tenían que firmar mejor no, porque ya les había pasado que les habían hecho firmar y luego salían reportados en Datacrédito o reportados por ahí en cosas raras. La gente tiene mucha desconfianza aún de las cosas externas, de lo que viene de afuera, en parte por culpa de la violencia que vivieron”*.

Al mismo tiempo, este aplicativo permitió hacer análisis rápidos y entregar en poco tiempo los principales hallazgos a las entidades financieras y a IFR para que comenzaran a plantear soluciones, como la apertura de oficinas y corresponsales bancarios, el diseño de un programa de capacitación en habilidades gerenciales para las asociaciones de productores, o la estructuración de productos de financiamiento de cadenas de valor.

Hernando afirma que para la recolección de la información fue necesario establecer primero lazos de confianza con los campesinos, algo que no fue fácil por la diferencia cultural que existe entre esas dos Colombias. *“Para hablar con la gente la estrategia se armó durante el ejercicio, en campo. Se les preguntaron cosas desde un marco de respeto, de entender que es una cultura que es organizada porque ha sufrido el abandono estatal y la guerra; gente que encontró en la organización social la forma de sobrevivir y de salir adelante”*, afirma.

Para cumplir con el objetivo de entrevistar población de zonas rurales dispersas Hernando, como sus demás compañeros, debió hacer viajes de más de cuatro horas por entre algunas de las montañas más agrestes de la geografía colombiana, caminar, montar en motocicleta, en caballos y, en un par de ocasiones, ayudar a las camionetas de transporte público a salir del

lodazal en el que se suelen convertir algunas de las vías rurales en invierno. *“En esos momentos de viajes que parecían interminables yo lo que pensaba es que con esa falta de infraestructura lo que estamos haciendo es desaprovechando el potencial del campo, la riqueza de un territorio en donde lo que siembres se produce, no por nada de allí sale el 12% del café de exportación de Colombia”*, reflexiona Hernando.

Más allá de eso, otra reflexión que hizo tiene que ver con que, ante la falta de vías de acceso y la precaria existencia de entidades financieras en la región, los campesinos no han establecido una cultura del ahorro formal, porque si bien hacen inversiones en compra de predios, o de animales, no ahorran en entidades financieras y es mucho el dinero que se mueve en los centros poblados producto de los agronegocios. *“Yo vi en Gaitania a un señor que en una bolsa que cargaba en la mano tenía al menos 50 millones que había recogido en una quincena, y vi a otro con una tulita al hombro con dos o tres millones de pesos, producto de la venta de café, cacao o frutas; y entonces como no hay un banco pasan dos cosas, o se gastan la plata sin control, o la invierten en cosas que no son rentables, o sencillamente se pierden la oportunidad de ahorrar para su vejez, y eso pasa por la ausencia de servicios financieros de calidad y a la medida para la gente”*; afirma recordando que para los habitantes de estos centros poblados el banco más cercano está a dos o tres horas de camino.

En palabras de Hernando, es por esto que la gente cree que cuando se plantean procesos de inclusión financiera se hace pensando en centros urbanos y no en la población que vive en lo rural disperso, donde las dinámicas socioeconómicas son distintas; por eso, dice él, si las entidades financieras que apoyaron este proceso de diagnóstico saben entender estas dinámicas y dan respuesta a las necesidades de la población rural, se aporta verdaderamente al desarrollo del campo.

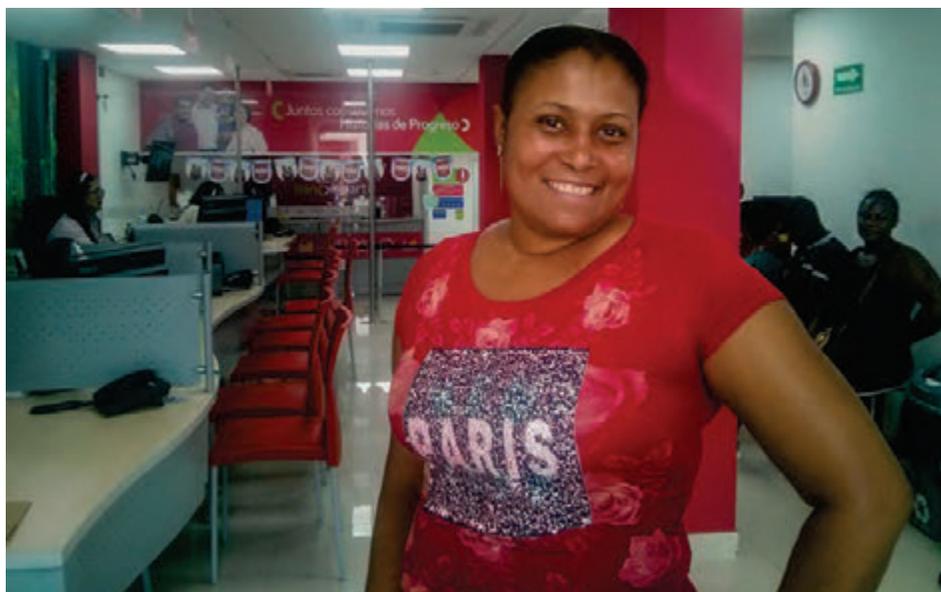
Una de sus principales conclusiones luego de esta inmersión en la zona rural es que *“la gente quiere es que la dejen trabajar, que le garanticen la seguridad y*

les mejoren las condiciones de vida”; parte de ese mejoramiento tiene que ver con el acceso a servicios financieros, de allí que como parte de su trabajo en la zona, Hernando, junto con otro de sus compañeros dictaron un total de 8 talleres de educación financiera a más de 70 personas, a quienes se les explicó cómo llevar mejor sus cuentas, y cómo administrar sus recursos.

Con todo este aprendizaje, pero además con la sensación de que debe seguir aportando al desarrollo del campo colombiano, Hernando, que se graduó en 2017, espera dedicar sus próximos años a viajar, hacer contactos y aprender más conceptos claves para darle forma a un proyecto de alguna de las comunidades y organizaciones que conoció; un proyecto de vida que hasta hace seis meses, en su cotidianidad de ciudadano le era impensable.

A partir de este estudio, que fue socializado por IFR en 2017, se logró la apertura de oficinas de Bancamía y Coofisam en Planadas, y la mejora en productos y servicios financieros de otras entidades presentes en la zona, que usaron como base los datos arrojados por la investigación.

“Antes de llegar yo pensaba, ¿para qué les va a interesar a los bancos ir a esa zona del país?, pero una vez allá me di cuenta que hay oportunidades de negocio muy grandes, porque es otra Colombia, una Colombia que está en pleno desarrollo, que tiene mucha potencialidad, donde se produce el mejor café del mundo, donde hay gente muy trabajadora que quiere salir adelante; pero donde faltan bancos, vías y educación”.



Una líder maravillosa en Tumaco

Aura Rodríguez hace parte del programa "Soy Líder" de Bancompartir.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

La costa pacífica colombiana es una región exuberante; una selva inundada por incontables ríos que recorren este territorio repleto de diversidad y belleza antes de encontrarse con el mar. Allí, justo en la frontera con Ecuador, se encuentra Tumaco, el segundo puerto más importante sobre el Océano Pacífico en Colombia y, con cerca de 200.00 habitantes, la segunda ciudad más importante del departamento de Nariño. Precisamente por su ubicación estratégica Tumaco se ha visto envuelto en complejas dinámicas de violencia e ilegalidad de las que ha buscado desprenderse.

Aunque una de las principales actividades económicas de Tumaco es la pesca artesanal, en los últimos años se ha incrementado la explotación agrícola a partir de la tecnificación de cultivos presentes en la región como el cacao y otros cultivos de pancoger que proveen alimentación a muchas familias campesinas como la de Aura Rodríguez.

Aura vive con sus dos hijos en San Luis Robles, uno de los corregimientos de Tumaco. Gran parte de su tiempo lo invierte en su finca, trabajando en los cultivos de cacao, plátano y yuca y en el cuidado de sus hijos. Esta madre cabeza de familia se formó hace algunos años como Tecnóloga en Producción Agropecuaria Ecológica y así logró

fortalecer sus conocimientos y habilidades para aumentar y mejorar la producción de sus cultivos.

Pero esta mujer de 35 años tiene también un título como Técnica en Trabajo Social. *"Estudí en el Politécnico e iba todos los sábados a estudiar a Tumaco. Fue duro pero igual lo logré, y yo me siento muy contenta porque esa es la profesión que a mí me gusta. Hasta ahorita fue un técnico, pero yo le pido mucho a Dios que me dé la oportunidad de tener cómo seguir la profesión. Me gustaría ser profesional en Trabajo Social porque me gusta mucho interactuar con las personas. Eso a mí me satisface. Cuando yo miro una persona que necesita algo yo quisiera tener para darle y ayudarlo"*, dice Aura con una sonrisa cargada de entusiasmo.

El arrojo de Aura, su pasión por el aprendizaje permanente y su vocación por trabajar con la gente se han convertido en el motor que la impulsa constantemente a aceptar retos que le aporten a su crecimiento personal y al desarrollo de su comunidad. Fue así que, mientras participaba en un proceso de fortalecimiento para más de 100 mujeres en el marco del programa 'No es hora de callar', Aura conoció a Bancompartir y aceptó el reto de unirse a su programa 'Soy Líder'.

Comenzó apenas en noviembre pasado y a la fecha ya ha referido cerca de

15 clientes nuevos para Bancompartir. En su agenda mantiene anotados los nombres de sus referidos para su registro personal. *"Unos tienen venta de cerveza, otros tienen tiendas, otros lo han hecho para mejorar en la parte agrícola. Son fincas que están en producción y a veces no tienen recursos para mejorar y a través de Bancompartir pueden acceder a estos recursos"*, comenta Aura. Ella orienta a las personas de su comunidad con respecto a los productos y servicios financieros a los que pueden acceder y encuentra en esta labor la posibilidad de ayudar a aquellos que necesitan financiamiento para sus proyectos y que no siempre saben cómo obtenerlo.

Aura se levanta cada día con el aire fresco de las mañanas tumaqueñas y con la motivación de ofrecerles a sus hijos mejores oportunidades, siendo siempre un ejemplo de lucha y perseverancia para ellos. El ser parte del programa 'Soy Líder' le ha permitido a Aura crear una nueva fuente de ingresos para su familia y a la vez cultivar relaciones de amistad con funcionarios de Bancompartir y, sobre todo, con personas de su comunidad con quienes antes no había interactuado y a quienes ahora puede apoyar con su trabajo.

Banco Agrario: expandiendo su alcance en la ruralidad colombiana

Café del Macizo, una asociación con 96 productores activos que cultiva cafés especiales de forma sostenible.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



Viajar de Ibagué a Planadas es una jornada de apenas 231 km. Sin embargo, ese recorrido se convierte en una odisea de siete horas por una carretera angosta, curva y maltrecha con un solo carril de ida y uno de vuelta. Las condiciones, por supuesto, empeoran en la época de lluvias, cuando las aguas pueden arrasar o bloquear la vía. El estado de las carreteras dificulta enormemente el trabajo de los campesinos de la zona que buscan sacar sus productos a centros de acopio y puertos como Buenaventura. A pesar de todos los tropiezos, los habitantes de Planadas insisten, persisten y no desisten para poder mostrarle a Colombia y al mundo que allí se producen las mejores cosechas.

Este es el caso de Café del Macizo, una asociación con 96 productores activos que cultiva cafés especiales de forma sostenible, cuidando del medio ambiente y con un impacto positivo en la calidad de vida de los asociados. Si bien el esfuerzo es enorme, en 2017 los productores alcanzaron la venta de 6.000 toneladas de café por COP \$3.400 millones. El buen desempeño de la asociación y sus productores ameritó nuevas necesidades de crédito para capital de trabajo. Esta fue una oportunidad de oro para el Banco Agrario —la entidad estatal colombiana cuya misión es financiar actividades agrícolas, pecuarias y agroindustriales, entre otras— y la Iniciativa de Finanzas Rurales (IFR) a través de su metodología de cadenas de valor, para llevar

oportunidades a las zonas rurales más apartadas del país.

La metodología de IFR busca financiar cadenas de valor que cumplen con características específicas. Esto redundó en beneficios para la entidad financiera, pues con este modelo no se hace necesario financiar a los productores uno a uno, sino que se hace a través de una empresa ancla como Café del Macizo. Al ser la primera vez que el Banco utilizaba el modelo de IFR, tuvo que asumir un proceso de aprendizaje que generó retos y algunas dificultades, que finalmente hicieron de este un ejercicio provechoso y efectivo.

Con la metodología de IFR, el Banco Agrario financió a la asociación con COP \$45 millones que ayudaron a los productores a acercarse a los mercados comerciales. Más importante aún, el ejercicio construyó lazos de confianza entre la banca y los campesinos, quienes tradicionalmente han visto con temor y displicencia a los bancos. Una experiencia como esta puede tener consecuencias positivas y un impacto duradero en las vidas de personas y organizaciones.

Por esto, Café del Macizo se ha convertido en un gran promotor de crear vínculos sanos entre productores de distintos sectores y las entidades financieras. Ellos son los primeros en reconocer y promulgar los beneficios de un crédito bien manejado.

Con la metodología de IFR, el Banco Agrario financió a la asociación con COP \$45 millones que ayudaron a los productores a acercarse a los mercados comerciales. Más importante aún, el ejercicio construyó lazos de confianza entre la banca y los campesinos.



El queso **ASPROQUEMA**, “solución” para los ganaderos de Anorí

Asociación de Productores de Queso de Anorí
(ASPROQUEMA).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Anorí es un municipio antioqueño fundado en 1808 y constituido como tal en 1821. Ubicado en la subregión nordeste del Departamento, nació como un “campamento minero”, por lo que llegaron muchos colonos que se dedicaban a la actividad extractiva. La fiebre del oro se apaciguó alrededor de 1850, cuando los pobladores empezaron a dedicarse a actividades agropecuarias, que actualmente tienen predominio en la economía del municipio.

Dentro de las actividades del agro ha imperado la producción pecuaria a través de la ganadería doble propósito. Esta actividad ocupa alrededor de 34.000 hectáreas en pastos y, debido a que se hace de manera extensiva, no ha sido muy eficiente. Los productos de esta actividad son: el ganado cebado en pie, que se comercializa principalmente en la Feria Ganadera de Medellín, y la leche y sus derivados, como el queso industrial. Debido a que en una zona importante del municipio no hay electricidad para refrigerar la leche y que además los centros productivos se encuentran muy alejados de la cabecera, no es económicamente viable la salida del producto a diario.

La venta de queso industrial ocupa un renglón importante en la economía del municipio. Anteriormente, por falta de conocimiento técnico, de incentivos económicos y de falta de exigencia por parte del mercado, el queso se pro-

ducía en condiciones de poca higiene. Con los requisitos que han surgido alrededor del mundo con respecto a la inocuidad de los alimentos, el producto era cada vez menos apetecido y más mal pago.

Debido a estos problemas y con el fin de fortalecer la cadena productiva, hacer más eficientes los sistemas productivos y mejorar la calidad de vida de los productores, en 2008 nació la Asociación de Productores de Queso de Anorí (ASPROQUEMA). En la actualidad cuenta con 215 asociados, ubicados en las cuatro zonas del municipio, quienes comercializan entre tres y cuatro toneladas de queso industrial a la semana.

ASPROQUEMA ha conseguido que sus aliados comerciales le den precios fijos todo el año, lo que redundó en estabilidad financiera para los asociados. Esto, debido a la calidad del queso que comercializan, el cual es elaborado en cuartos de producción que fueron diseñados para cumplir con las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM). Los productores sacan el queso cada ocho o 15 días al centro de acopio ubicado en la cabecera municipal, allí se hacen pruebas organolépticas, se pesa, se empaqueta en presentación de 25 y 30 Kg, se etiqueta y se envía a Medellín en un carro que cumple con los requerimientos para transporte de alimentos. Para llegar a este punto y

con el apoyo del Gobierno Nacional y de la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID, ASPROQUEMA ha brindado a sus asociados asistencia técnica en temas como: circuitos de rotación de praderas, control de arvenses, buenas prácticas ganaderas y fortalecimiento empresarial.

Uno de los objetivos de ASPROQUEMA es fortalecer y aumentar los servicios que presta a sus asociados, por lo que su junta directiva tomó la decisión de abrir un almacén de insumos agropecuarios junto al centro de acopio del queso. La asociación tenía el local y el personal idóneo para la administración, pero necesitaba recursos para la compra de los insumos.

Es allí donde la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID, en su pilotaje de implementación de la metodología de oferta de servicios financieros a cadenas de valor, apoyó a la asociación en la gestión de un crédito para capital de trabajo por valor de 20 millones de pesos, el cual fue otorgado por el Banco Agrario de Colombia en julio de 2017. Con este dinero se montó la tienda agropecuaria, que ofrece a los asociados mejores precios que los del mercado y financiación para los insumos. Además, la asociación amplió su portafolio de servicios con una unidad adicional de negocio.

Los frutos del trabajo duro

María Isabel Franco contadora del cabildo de Tacueyó.

Foto: *Iniciativa de Finanzas Rurales*



Tener claras las cuentas de los cabildos de Tacueyó y Toribío de la comunidad Nasa en Toribío (Cauca) es una labor de gran responsabilidad y cuidado, de la cual depende que las autoridades indígenas de este municipio puedan tomar decisiones económicas que afectan a los pobladores de esta zona del país. Desde hace varios años esta tarea la ha llevado con empeño, amor y dedicación María Isabel Franco, contadora de los cabildos, quien gracias a su entrega se ha consolidado como una de las profesionales más prestigiosas en su municipio.

María Isabel comenzó a trabajar desde muy joven como docente en instituciones educativas en la zona rural; allí mostró gran dedicación a sus alumnos y pasión por el trabajo comunitario. Cuenta que, aunque el camino era bastante largo y difícil realizó su labor con amor, consciente de la necesidad de educar a los niños, ya que solo la educación puede ayudarles a mejorar sus condiciones de vida. Durante este proceso decidió iniciar su formación universitaria, razón por la cual todos los fines de semana se trasladaba hasta Santander de Quilichao para estudiar contaduría pública, y con la misma convicción con que hacía su trabajo también estudiaba.

Desde hace cuatro años es la contadora del Cabildo de Tacueyó, y desde

el último año además, lo es, del Cabildo de Toribío. Su labor implica no solo mirar las cuentas de los cabildos, sino además de las unidades productivas adscritas al mismo, y especialmente del fondo rotatorio, herramienta de apalancamiento financiero para las iniciativas productivas de las comunidades que hacen parte del cabildo. Los fondos incluyen líneas de créditos para vivienda, salud, educación para mejorar la calidad de vida, entre otros.

Actualmente María Isabel cursa estudios de postgrado sobre revisoría fiscal y no tiene miedo en compartir sus conocimientos con el personal de los fondos y de los cabildos. Por el contrario, es consciente de que en la medida en que todos tengan mejores conocimientos pueden prestar mejores servicios a los comuneros.

María Isabel con su tranquila sonrisa se dedica a realizar sus labores, siendo consciente de la importancia del trabajo que realiza ya que sabe que en gran medida de la transparencia de su trabajo depende que los comuneros conozcan el estado de los fondos rotatorios que son comunitarios y que confíen en ellos para continuar depositando sus ahorros, además la sostenibilidad de estos permitirá que las metas depositadas en el Plan de Vida puedan ser logradas y el buen vivir sea cumplido como premisa del Pueblo Nasa.

Su labor implica no solo mirar las cuentas de los cabildos, sino además de las unidades productivas adscritas al mismo, y especialmente del fondo rotatorio.



El Restaurante de doña Yolanda

Yolanda Ciclos Mestizo en su restaurante de Toribío (Cauca).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

Yolanda ya tiene claro que su próximo crédito lo utilizará para ampliar su negocio a la venta de jugos naturales y de ensaladas; por lo que manifiesta que lo importante de la utilización de este crédito es que ser cumplido tiene su recompensa.

Nacida hace 46 años en la vereda Natalá del Resguardo de San Francisco en Toribío (Cauca), Yolanda Ciclos Mestizo es una de las mujeres más reconocidas del municipio, por su eterna sonrisa, por sus afectuosos saludos, pero sobre todo por el increíble sabor de la comida que produce y vende en su restaurante asadero y cafetería, Yoli Ricuras, uno de los lugares tradicionales de la gastronomía Nasa.

Yolanda comenzó su negocio de comidas en 2001, primero en una tolda en la plaza de mercado del casco urbano de Toribío, que fue heredada de su suegra. En un comienzo, y manteniendo la herencia familiar, solo ofrecía tinto y algunas comidas durante los días de mercado; sin embargo, al ver que su clientela estaba creciendo, decidió arrendar un pequeño local y allí amplió su oferta de productos, llegando incluso a vender licor. Infortunadamente ella cuenta que este producto solo le trajo malos momentos ya que *“los borrachos solo traen peleas, cuando empiezan a tomar pagan, luego piden y no pagan y por no pagar pelean”*. En cambio de esto, y atendiendo las sugerencias de muchos habitantes del pueblo, que también le solicitaban la venta de comida, comenzó a fabricar algunos pla-

tos típicos de la zona, y así el negocio fue creciendo a pasos agigantados.

Unos años después, y para atender mejor a sus clientes, Yolanda cambió nuevamente de local a uno más grande, compró más mesas, sillas, elementos de cocina y vajilla. Fue en ese momento cuando solicitó su primer crédito con un almacén, pero al final del mes todo el dinero se destinaba solo para pagar el crédito, y necesitó incluso pedir créditos al *“gota a gota”*.

En el año 2012 la dueña de la casa donde arrendaba el local le dio la oportunidad de adquirir la casa y los locales, Yolanda realizó grandes esfuerzos con los ahorros que tenía, la venta de un lote que había adquirido en Santander de Quilichao y en compañía de un familiar adquirió la propiedad.

Pero seguía necesitando mejorar el local y la cocina. Estaba decidida a convertir su pequeño negocio en el restaurante más grande de Toribío, así llegó al Fondo Rotatorio del Cabildo de San Francisco y, contándole sus sueños obtuvo un crédito que le permitió pagar deudas a sus proveedores y realizar las adecuaciones necesarias en su restaurante. Ni siquiera las con-

diciones de seguridad de Toribío lograron acabar con sus sueños; durante los años de hostigamientos y de atentados, llegaban periodistas, miembros de organizaciones internacionales y los locales buscando servicio de restaurante, y aunque ante el miedo de ser atacados, todo el comercio y servicio cerraba, Yolanda decidió atender, y simplemente quien deseaba utilizar sus servicios debía llamar a su puerta y con el local cerrado se atendía al público.

Yolanda es una de las comuneras que ha utilizado los servicios del Fondo Rotatorio de San Francisco, con excelente manejo de su historial crediticio. Ya tiene claro que su próximo crédito lo utilizará para ampliar su negocio a la venta de jugos naturales y de ensaladas; por lo que manifiesta que lo importante de la utilización de este crédito es que ser cumplido tiene su recompensa. Cuenta que nunca le han negado un crédito y así no solo crece ella, sino también las personas que trabajan en el restaurante. Ella sabe que a Toribío le esperan tiempos mejores, antes subían por el conflicto, ahora vienen a conocer, a practicar deportes, ahora tienen futuro.

La tranquilidad del pueblo Nasa

Iván Marino Pazu Julicue, Coordinador del Fondo Rotatorio del Cabildo de San Francisco perteneciente a Proyecto Nasa.

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales



San Francisco es un centro poblado del municipio de Toribío (Cauca), allí nació hace 28 años Iván Marino Pazu Julicue, quien desde hace un tiempo se desempeña como Coordinador del Fondo Rotatorio del Cabildo de San Francisco perteneciente a Proyecto Nasa.

Iván llegó al Fondo Rotatorio por medio de las reuniones de rendición de cuentas que anualmente realizan los cabildos y el Proyecto Nasa en cada una de las veredas del municipio de Toribío, donde la comunidad y él mismo pusieron a disposición su nombre para realizar el servicio comunitario en las labores administrativas del Cabildo. El Gobernador de ese momento lo nombró en el cargo de Secretario, rol que cumplió por dos años y ante su buen desempeño en 2017 fue ascendido a Coordinador.

Cuando un comunero llega a solicitar los servicios del Fondo puede tener la certeza de que va a encontrar en Iván una persona que escucha sus necesidades y trata de darles respuesta, no solo desde las funciones de esta estrategia de inclusión financiera, sino además desde la implementación de la metodología de educación financiera “Vxiwn Ew Visyá Piiyn” que fue elaborada con acompañamiento técnico de la Iniciativa de Finanzas Rurales para el Pueblo Nasa, recogiendo los usos y costumbres incluidos en el plan de vida de esta comunidad indígena. Iván cuenta que ha logrado apropiarse la me-

todología y brinda a los comuneros los conocimientos de educación financiera que aprendió a partir de esta.

La vida de Iván se desarrolla en el Cabildo de San Francisco, donde le gusta vivir, no solo por el arraigo a su tierra y a la tierra de sus ancestros, también porque considera a su lugar en el mundo como un “*paraíso natural indescriptible*”; allí siente la tranquilidad y la paz que en otros lugares no encuentra, por eso continúa viviendo en la vereda La Primicia con su pequeña hija y su esposa.

Este arraigo por su tierra es el que lo lleva a plantear como proyecto de vida el de la colaboración hacia su comunidad tanto por medio de los servicios financieros que ofrece el fondo rotatorio, y en donde él como coordinador espera prestar sus servicios por muchos años más, como en las demás unidades productivas que con el apoyo del Fondo puedan crearse.

Cuando se le pregunta cuál es su sueño, Iván responde que quiere tener una granja agroambiental para autoconsumo y comercializar excedentes; aclara que tal vez para la visión occidental esto no es ser exitoso, pero para la cosmovisión Nasa esta es una forma de vivir con tranquilidad, con paz, arraigado a lo que se es y en plena armonía con la tierra.

La vida de Iván se desarrolla en el Cabildo de San Francisco, donde le gusta vivir, no solo por el arraigo a su tierra y a la tierra de sus ancestros, también porque considera a su lugar en el mundo como un “paraíso natural indescriptible”.



“Gracias al Fondo Rotatorio he progresado y ayudo a otros”

Huber Hernán Messa Peteche, comunero del cabildo indígena de Tacueyó (Cauca).

Foto: *Iniciativa de Finanzas Rurales*

Huber tiene 38 años es casado y tiene dos hijos, vive con su familia en Tacueyó, donde pertenecen en este mismo municipio al cabildo indígena. Este economista especialista en gerencia financiera es comerciante, tiene una ferretería y además de esto tiene otros ingresos por que alterna sus actividades con la ganadería y siembra café. Huber era funcionario público en la alcaldía pasada.

La historia de cómo Huber Hernán Messa Peteche, comunero del cabildo indígena de Tacueyó (Cauca) inició su propio negocio, comienza cuando el dueño de una de las principales ferreterías de este centro poblado le pidió el favor de administrarle su negocio por un tiempo. Huber aceptó y a los tres meses recibió la oferta de comprar el establecimiento. Si bien Huber se había sentido cómodo en ese rol, no contaba con los recursos económicos en ese momento. A pesar de eso lo consultó con su familia, quienes estuvieron de acuerdo con entrar en el negocio, solicitando un crédito con una entidad financiera.

El crédito les salió aprobado por un monto menor, razón por la cual este dinero aun no era suficiente; entonces decidieron acudir al fondo rotatorio del cabildo para que les hicieran otro crédito, que salió rápidamente y sin ningún inconveniente, solo necesitó presentar algunos documentos. Con este dinero pudo comprar la ferre-

ría, pagando el 60% al iniciar el negocio y el 40% restante a plazos, de esta manera pudo usar una parte del dinero para surtir, incluyendo elementos para la construcción.

Con ese primer arranque positivo, Huber estructuró su negocio y ha tenido el apoyo del Fondo Rotatorio para seguir avanzando en solo dos años. Actualmente el local donde está ubicada la ferretería es de su propiedad, también compró un vehículo para hacer domicilios a sus clientes, y un camión para traer mercancía desde Cali, con esto se ahorra dinero en fletes.

Huber cuenta que el crédito lo solicitó con un plazo a pagar de cinco años, y aunque era la primera vez que utilizaba el Fondo Rotatorio, la experiencia de cercanía y facilidad le ha hecho sentir en este un aliado financiero comunitario. *“Todo fue fácil, ágil y sin tantos papeles; solo se envía una solicitud por escrito, hacen un comité económico y se demoran aproximadamente tres días para la aprobación y desembolso”*, comenta.

Su proyecto es ampliar más la ferretería y lo proyecta hacer a través de crédito en el Fondo. De hecho, recientemente, por su buen comportamiento de pago, le han hecho retanqueo, para lo cual solo requirió una llamada telefónica.

“Todo fue fácil, ágil y sin tantos papeles; solo se envía una solicitud por escrito, hacen un comité económico y se demoran aproximadamente tres días para la aprobación y desembolso”.

Vocación de servicio comunitario

Adier Pilcué Balvuela, actual Coordinador del Fondo Rotatorio del Cabildo de Tacueyó.

Foto: *Iniciativa de Finanzas Rurales*



Adier es un hijo admirable, que lucha no solo por el logro de sus metas, también sueña con poder ofrecerle a sus padres una casa propia, para lo cual en compañía de sus hermanos espera construirles una vivienda.

El centro poblado de Tacueyó (Cauca) tiene una magia especial; cada vez que alguien llega se llena de una energía transformadora, que sus habitantes le adjudican a la calidez y empuje de su gente, capaz de sobrellevar las más difíciles situaciones. Uno de los representantes de esta fortaleza es Adier Pilcué Balvuela, actual Coordinador del Fondo Rotatorio del Cabildo de Tacueyó.

Después de terminar sus estudios de bachillerato Adier intentó iniciar estudios universitarios, pero las circunstancias que se vivieron en esta zona del país durante los años más complejos del conflicto armado impidieron que pudiera continuar. Ante esta situación y decidido a salir adelante se fue a vivir a Cali, donde encontró trabajo como domiciliario. Por varios meses el tener dinero le pareció interesante, pero sabía que no era ni el lugar en el que quería estar ni el plan de vida que deseaba para él.

Después de un tiempo decidió retornar a Tacueyó con el fin de prestar su servicio comunitario. Inicialmente fue alguacil y esto le permitió entender que su vocación era trabajar con y para

la gente. Posteriormente fue secretario del cabildo, y una vez finalizó el año de servicio comunitario, por el buen desempeño continuó como auxiliar de tesorería. Aprendió de esta área, de su importancia y su cotidianidad. Fue entonces cuando la autoridad indígena de esa época lo nombró tesorero del Cabildo, luego pasó a ser tesorero del Fondo Rotatorio, cargo que desempeñó durante un año y, a raíz de su buen desempeño, desde hace seis meses se desempeña como coordinador del fondo rotatorio del Cabildo de Tacueyó.

Los servicios que ha desempeñado en el cabildo le han permitido cumplir con su vocación, siente que su trabajo aporta a la comunidad, ayuda al comunero ya que las decisiones que se toman ayudan al crecimiento económico del territorio. Para continuar afianzando los conocimientos y ponerlos a disposición de la comunidad, Adier se encuentra estudiando Contaduría Pública, y cuando termine esta carrera universitaria desea estudiar administración de empresas. Esta seguro de que con estas profesiones puede tener los conocimientos para que su aporte a la comunidad sea valioso. Es consciente

de que para seguir ejerciendo el liderazgo debe prepararse no solo con los saberes autóctonos de la comunidad Nasa, también con los conocimientos que los estudios universitarios pueden brindarle y así poder guiar sus decisiones en beneficios de su gente.

Adier es un hijo admirable, que lucha no solo por el logro de sus metas, también sueña con poder ofrecerle a sus padres una casa propia, para lo cual en compañía de sus hermanos espera construirles una vivienda, sueño que espera que sea cumplido en el año próximo, y para el cual se ha trazado metas de ahorro. También siendo cliente del fondo rotatorio ha logrado metas personales como la construcción de su propia vivienda. Está convencido que el servicio que presta a la comunidad es un legado para su familia, solo teniendo vocación de servicio ayudará a construir un mejor futuro para la familia Nasa.



Ahora su proyecto es poner a producir la tierra que tiene en compañía de su esposa y de sus dos hijos, y por supuesto, seguir ayudando a su comunidad.

Evencio Tombé Escué es el coordinador del Fondo Rotatorio de Toribío (Cauca), un rol al que llegó luego de un proceso de selección de acuerdo a la costumbre Nasa, en el que además de analizar sus capacidades y experiencia también evalúan su parte espiritual para saber si es digno de ocupar ese cargo. Se trata de un ritual llevado a cabo por cuatro líderes espirituales, conocidos como mayores, quienes analizan a varios candidatos y eligen al mejor. Técnicamente Evencio venía preparándose para desempeñar un rol importante dentro de su comunidad. Primero se capacitó como técnico agropecuario con el Centro de Educación, Capacitación e Investigación para el Desarrollo Integral de la Comunidad (CECIDIC), un centro de educación superior indígena reconocido por el Ministerio de Educación. En este mismo sitio trabajó durante cinco años, luego de los cuales fue técnico en turismo para la Alcaldía municipal; y gracias a esta experiencia fue Alcalde mayor del cabildo por un año, para finalmente ser seleccionado como coordinador del Fondo Rotatorio, cargo que lleva ocupando por dos años y que ha alternado con sus estudios de pregrado en Economía en la Universidad Pontificia Bolivariana de Medellín, en convenio con el CECIDIC.

Dar y recibir conocimiento ayudando a la comunidad

Evencio Tombé Escué coordinador del Fondo Rotatorio de Toribío (Cauca).

Foto: Iniciativa de Finanzas Rurales

De su experiencia como coordinador Evencio cuenta que tuvo que afrontar muchos retos, sobre todo en el tema contable, ya que su experiencia siempre fue más en aspectos operativos. Asimismo, otro gran desafío tuvo que ver con el manejo administrativo y financiero de los créditos, debido a que hasta hace un tiempo todo se manejaba manualmente; por eso cuando se dio inicio al proyecto con la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID para el fortalecimiento de los fondos rotatorios, empezando por la dotación de un software especializado en administración de los Fondos, Evencio sintió que su labor y la de su equipo podría facilitarse enormemente, dejándoles además capacidad instalada para avanzar como fondo en aspectos claves como el servicio al cliente, la educación financiera y el análisis de los indicadores de su gestión como herramienta financiera.

Evencio siente que este cargo le ha cambiado la vida para bien, porque da y recibe muchas cosas positivas de su comunidad. Ahora su proyecto es poner a producir la tierra que tiene en compañía de su esposa y de sus dos hijos, y por supuesto, seguir ayudando a su comunidad.





*Las caras
del progreso*

Fotos:
Iniciativa de Finanzas Rurales
Fernanda Pineda - Hanz Rippe para USAID





USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

Esta publicación es posible gracias al apoyo del pueblo y el gobierno de Estados Unidos, a través de la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). La información proporcionada no es oficial del gobierno de Estados Unidos y no representa las opiniones o posiciones de USAID o del gobierno de Estados Unidos.