



UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
Facultad de Ciencias Económicas

Programa de : ECONOMIA

DE : COMITE DE GRADUACION

PARA : Dr. EDGARDO DE LA CRUZ DEL VILLAR.

REFERENCIA : Tesis de Grado

FECHA: MAYO 15 DE 1.991.

Para su consideración y estudio remito a Ustedes la Tesis de Grado ; ESTUDIO SOCIO-ECONOMICO Y DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA LOS VENDEDORES MINORISTA DE LOTERIA EN LA CIUDAD DE CARTAGENA.

Presentada por los Señores : CELIA ELENA MERCADO CABEZA.

Sírvanse remitir el Concepto respectivo en el original de esta hoja , marcando con una x los términos de ;

APROBADA :

MERITORIA :

LAUREADA :

NO APROBADA (motivo)

Observaciones

Plazo de entrega 30 días a partir de la fecha

Cordialmente ,

El Profesor (Jurado)

ESTUDIO SOCIO-ECONOMICO Y DE FACTIBILIDAD PARA
LA CREACION DE UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA
LOS VENDEDORES MINORISTAS DE LOTERIA EN LA
CIUDAD DE CARTAGENA

CELIA ELENA MERCADO CABEZA

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
PROGRAMA DE ECONOMIA

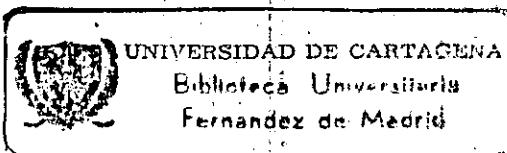
1991

T
334.2
MS53

3

ESTUDIO SOCIO-ECONOMICO Y DE FACTIBILIDAD PARA
LA CREACION DE UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA
LOS VENEDORES MINORISTAS DE LOTERIA EN LA
CIUDAD DE CARTAGENA

CELIA ELENA MERCADO CABEZA



UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
Biblioteca Universitaria
Fernandez de Madrid

Proyecto de Grado presentado
como requisito para optar el
título de Economista ✓

57542

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
PROGRAMA DE ECONOMIA
1991

S C I B

Nota de Aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Cartagena, 7 de Mayo de 1991

Señores
MIEMBROS COMITE DE GRADUACION
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Cartagena
E. S. D.

Distinguidos Señores:

Atentamente me permito informarles que he asesorado el proyecto de grado titulado " ESTUDIO SOCIO-ECONOMICO Y DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA LOS VENDEDORES MINORISTAS DE LOTERIAS EN LA CIUDAD DE CARTAGENA", que hoy somete a su consideración la egresada CELIA ELENA MERCADO CABEZA.

Atentamente,

Ariel Aguilar A.
ARIEL AGUILAR ALVAREZ

Cartagena, 7 de Mayo de 1991

Señores
MIEMBROS COMITE DE GRADUACION
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Cartagena
Ciudad.

Distinguidos Señores:

Me permito presentar a ustedes el Proyecto de tesis titulado:
" ESTUDIO SOCIO-ECONOMICO Y DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION
DE UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA LOS VENDEDORES MI
NORISTAS DE LOTERIA EN LA CIUDAD DE CARTAGENA ", para su co
rrespondiente estudio y aprobación como requisito para optar
el título de Economista.

Agradeciéndole la atención a la presente, me suscribo a ustedes.

Atentamente,


CELIA ELENA MERCADO CABEZA

AGRADECIMIENTOS

La autora expresa sus agradecimientos :

A ARIEL AGUILAR ALVAREZ por la asesoría prestada en el Anteproyecto y Proyecto de Grado.

A los vendedores Minoristas de Lotería en la ciudad de Cartagena.

Agradecimientos especiales a Adalgiza Taborda De Avila por su constante colaboración en el trabajo técnico mecanográfico.

A toda aquellas personas que en una u otra forma colaboraron en la realización del presente trabajo.

DEDICATORIA

A mis padres ROSA C. de MERCADO (f) y FLORENTINO MERCADO,
que con su empeño y dedicación hicieron posible la culminación de mi meta.

A mis hermanos y demás familiares por su apoyo incondicional.

A mi amiga MAGOLA RODRIGUEZ DE AVILA, por que me brindó con su permanente ayuda la oportunidad de alcanzar este objetivo.

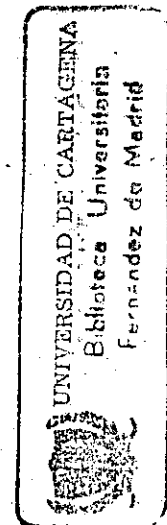


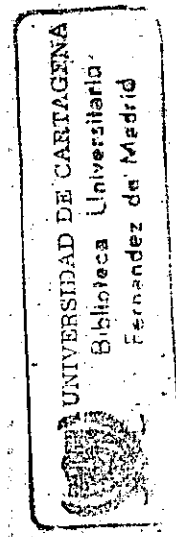
TABLA DE CONTENIDO

	Págs.	
0.	INTRODUCCION	
0.1	PLANTEAMIENTO Y FORMULACION DEL PROBLEMA	3
0.2	DELIMITACION DEL PROBLEMA	3
0.2.1	Delimitación Formal	3
0.2.1.1	De Espacio	4
0.2.1.2	De Tiempo	4
0.2.2	Delimitación Material	4
0.2.2.1	Variable Dependiente	4
0.2.2.2	Variable Independiente	4
0.3	JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION	4
0.4	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	5
0.4.1	Objetivo General	5
0.4.2	Objetivos Específicos	5
0.5	MARCO TEORICO	6
0.5.1	Marco Histórico	6

0.5.2	Marco Referencial	8
0.6	FORMULACION DE HIPOTESIS	13
0.6.1	Hipótesis General	13
0.6.2	Hipótesis de Trabajo	13
0.7	OPERACIONALIZACION DE HIPOTESIS	13
0.7.1	Definiciones Conceptuales	13
0.7.2	Definiciones Operativas	15
0.8	METODOLOGIA	16
0.8.1	Tipo o Nivel de la Investigación	16
0.8.2	Diseño de Campo	16
0.8.3	Uso de los Métodos Estadísticos	17
0.8.3.1	Recolección de Datos	17
0.8.3.2	Organización, Presentación, Análisis e Interpretación de los Datos	18
1.	DESCRIPCION DEL ESTUDIO A REALIZAR	20
1.1	SITUACION GEOGRAFICA	20
1.1.1	Localización de la Cooperativa	20
1.1.2	Tamaño	21
1.2	DESCRIPCION DEL TIPO DE NEGOCIO Y SU COMERCIALIZACION	21
1.3	ESTADO ACTUAL DE LA DISTRIBUCION DE LA LOTERIA EN LA CIUDAD	22

1.3.1	Generalidades	23
1.3.2	Caso Lotería de Bolívar	23
1.3.2.1	Distribuidores Mayoristas	23
1.3.2.2	Sindicato y Otros Distribuidores	24
1.3.3	Otras Loterías	24
1.3.3.1	Generalidades	24
1.3.3.2	Agencias Autorizadas	25
1.3.3.3	Mayoristas con Agencias	25
1.3.3.4	Papel del Sindicato en la Distribución de otras loterías	26
2.	CONDICIONES DE LOS SOCIOS	27
2.1	NIVEL CULTURAL	27
2.2	NIVEL DE INGRESO	29
2.3	EXPERIENCIA EN COOPERATIVISMO	31
2.4	OCUPACION DE LOS SOCIOS	33
2.5	CAPACIDAD DE AHORRO	34
2.6	INTERES EN ASOCIARSE	35
3.	CONDICIONES ECONOMICAS DE LA COOPERATIVA	36
3.1	FORMACION DEL CAPITAL	36
3.1.1	Aportes de los Socios	37
3.1.2	Aportes Periódicos	37
3.1.3	Reserva	38
3.2	LINEAS DE CREDITO	38
3.2.1	Crédito Interno	39

3.2.2	Crédito Externo	39
3.3	AYUDAS	41
3.3.1	Ayudas Internas	41
3.3.2	Ayudas Externas	41
3.4	PROYECTOS DE INVERSION	42
3.4.1	Inversión a Corto Plazo	42
3.4.2	Inversión a Largo Plazo	43
3.5	PRESUPUESTO DE INGRESO Y EGRESO	43
4.	CONDICIONES SOCIALES DE LA COOPERATIVA	47
4.1	MOTIVOS PARA LA CREACION DE LA COOPERATIVA	47
4.2	SERVICIOS QUE DEBE PRESTAR LA COOPERATIVA	48
4.3	BENEFICIOS EN LA CREACION DE LA COOPERATIVA	49
5.	ORGANIZACION DE LA COOPERATIVA	51
5.1	REQUISITOS PARA LA CREACION DE LA COOPERATIVA	51
5.2	ESTRUCTURA DE LA COOPERATIVA	54
5.2.1	Estatutos	59
5.2.2	Asamblea General de Socios	61
5.2.3	Consejo de Administración	64
5.2.4	Junta de Vigilancia	65
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
	BIBLIOGRAFIA	
	ANEXOS	



0. INTRODUCTION

El cooperativismo es una actividad económica, propia de las clases menos favorecidas, porque basan su desenvolvimiento en la solidaridad entre los socios. Por esto se ha convertido en una especie de panacea para el desarrollo socio-económico tercer mundista.

El trabajo investigativo que se va a realizar es tendiente a crear una organización cooperativa de vendedores de minoristas de lotería en la ciudad de Cartagena, haremos un estudio socio-económico y de factibilidad para averiguar la aceptación dentro de la población loteril y de la comunidad en general.

Este estudio para su comprensión y análisis, se ha dividido en cinco capítulos, en donde se ha guardado la suficiente discreción evitando que el lector se confunda y pierda información que podría ser muy valiosa.

El primer capítulo versa sobre algunos aspectos generales del negocio del juego de lotería en la ciudad.

En el segundo capítulo se hará un análisis de los socios, en sus aspectos sociales, económicos y financieros.

En el tercer capítulos , analizaremos las condiciones económicas de la cooperativa.

El cuarto capítulo trata sobre las condiciones sociales de la cooperativa.

Y el quinto capítulo versa sobre la organización estructural de la cooperativa.

0.1 PLANTEAMIENTO Y FORMULACION DEL PROBLEMA.

El cooperativismo es una actividad democrática por la cual el hombre se agrupa en sociedades, para su propio bien y el de la comunidad. Es apenas una resultante, la tendencia natural del hombre en asociarse para vivir mejor. A las necesidades básicas tradicionales en el orden físico, espiritual y emocional, se agrupan las necesidades económicas, vitales para la subsistencia del individuo en un tipo de organización social cada vez más complejo e impositivo sobre los estratos socio-económicos correspondiente a los trabajadores, que como en el caso de los vendedores de lotería, son considerados un grupo de escasos recursos.

La cooperativa en Colombia ha venido contribuyendo con el aumento del ingreso nacional a través de la producción de bienes y servicios y de la generación de nuevos empleos, o sea, que han venido siendo partícipe del crecimiento económico.

Actualmente existe en Cartagena miles de personas dispersa, que día a día consiguen sus ingresos a través de la venta continua de loterías. Estas invierten sus pequeños capitales, que si se aglutinan en una forma cooperativa, podría redundar en beneficios socio-económicos para ellos.

Por lo anterior nos hacemos el siguiente interrogante: Existen las condiciones sociales, económicas y el ambiente necesario para la creación y el funcionamiento de una cooperativa de ahorro y crédito para los vendedores minoristas de lotería en la ciudad de Cartagena.

0.2 DELIMITACION DEL PROBLEMA

0.2.1 Delimitación Formal

0.2.1.1 De Espacio

Nuestro estudio será enfocado desde un punto de vista regional y geográficamente estará localizado en el municipio de Cartagena, departamento de Bolívar.

0.2.1.2 De Tiempo

La realización del estudio abarcará el período correspondiente al año 1990.

0.2.2 Delimitación Material

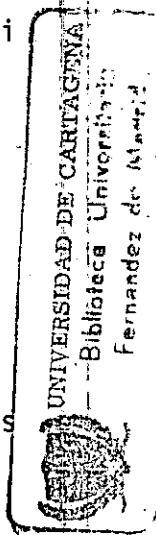
0.2.2.1 Variable Dependiente

Creación de una cooperativa de ahorro y crédito de los vendedores minoristas de lotería en la ciudad de Cartagena.

0.2.2.2 Variable Independiente

Condiciones sociales y económicas de la comunidad y de los socios, para la conformación de una cooperativa de ahorro y crédito para los vendedores minorista de lotería en la ciudad de Cartagena.

0.3 JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION



Este estudio nace de la necesidad del gremio de vendedores minoristas de lotería, de organizarse en forma solidaria con el propósito de unir sus esfuerzos económicos y financieros, para que de esta manera evitar la gran cantidad de intermediarios que existe entre la lotería y sus vendedores minoristas.

La creación de una cooperativa de esta magnitud, es una necesidad socio-económica; ya que a través de este sistema se van a solucionar en gran parte los problemas socio-económicos de los loteros minoristas que se asocien solidariamente a la cooperativa.

También a través de este estudio, se podría obtener la personería jurídica necesaria para su funcionamiento, que es un requisito legal. A nivel económico, proteger los intereses de los asociados; pues el beneficio económico es importante para mantener el incremento de su capital.

0.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

0.4.1 Objetivo General

Establecer cuantitativa y cualitativamente cuales son las condiciones socio-económicas, legales y de organización para adelantar el proyecto de creación de la cooperativa de ahorro y crédito de vendedores minoristas de lotería en Cartagena, para su bienestar socio-económico.

0.4.2 Objeteivos Específicos

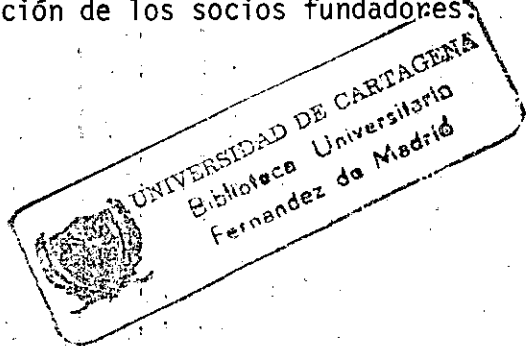
Analizar el tamaño de la demanda y los costos de sostenimiento de la

cooperativa.

Determinar y analizar el interés y mística solidaria para ser socio de la cooperativa.

Conocer, determinar y analizar el ingreso familiar, como también la capacitación y educación para la vinculación de los socios fundadores.

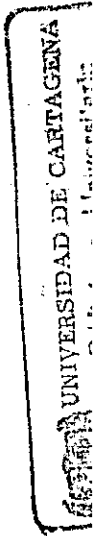
0.5 MARCO TEORICO



0.5.1 Marco Histórico

El siglo XV, marcó el inicio de la historia de la lotería, en Génova (Italia), un grupo de entusiastas comerciantes lanzó una estrategia que dió inicio a este gran negocio; la cual consistía en repartir entre sus más asiduos compradores unos boletos especiales que daban derecho a participar en un acto público de extracción a suerte, para premiar a los favorecidos con atractivas sorpresas, que consistía en "lotes" de mercancía, de ahí se deriva el nombre de lotería.

Hasta hace algunos años, la falta de información sobre la creación de lotería en el territorio nacional, fijaban como punto de partida de ésta el año de 1811 y al precursor Antonio Nariño le daban la paternidad de su creación. Subsiguientes investigaciones revelaron que una década antes, el 1 de Noviembre de 1801 se hizo el primer sorteo de la lotería oficial, con un premio mayor de mil pesos, organizada por el cabildo de Santa Fé de Bogotá, con reglamento debidamente aprobado por el muy ilustre cabildo municipal, luego proclamado por el alcalde mayor y, según parece redactado por Jorge Tadeo Lozano. Su licencia, a pesar de no estar aprobada documentalmente debió apoyarse en algún mandato del virrey o, sencillamente, en una circular de Fernando VII en 1774, que prohibía



el establecimiento de loterías foraneas en todos los dominios de la península de Ultramar y de las Indias Occidentales; sus primeras utilidades se destinaron a "erigir" casas de recogidas, para castigo y contención de prostituta.

La tercera lotería colombiana, apareció en Antioquia el 11 de Agosto de 1822, y se llamó primero "Lotería de Beneficiencia y Asistencia pública" y luego en vista del mal estado de las vías de esa provincia, se denominó "Lotería de Beneficiencia y carretera al mar". Su proyecto fué lanzado por Francisco Urdaneta Rivadavia, un coronel uruguayo al que luego siendo gobernador, le tocó organizar su establecimiento a petición de la Sociedad Económica de Amigo del país, jugaba los segundos domingos de cada mes, y su sistema consistía en un fondo común creado por los compradores, de cuyo producido se entregaba se en entregaba un 90% a los jugadores, en una emisión sin límites. Los vendedores de esta lotería a diferencia de la actualidad fueron los miembros más selectos de la sociedad paisa, quienes, en alarde de suma honestidad, llegaban por ejemplo, hasta publicar avisos en la prensa pidiendo que se le avisara a los ganadores del premio mayor.

Las loterías siempre han fascinado toda clase de persona, debido a la aparente facilidad de hacerse "rico" de la noche a la mañana. Por esto la lotería es un negocio de gran popularidad desde hace siglos, y nuestra lotería de Bolívar es fiel a esa realidad histórica desde 1885. En este año se inició la cristalización de un sueño de muchos de hacerse rico sin trabajar.

La iniciativa de crear una lotería en el departamento de Bolívar, fué de Eduardo Román Polaco, quien fué en la ciudad de Panamá socio de la lotería nacional, al regresar trajo la idea y la experiencia panameña y junto con Nicolás de Zubiría y de Lázaro María Pérez, cristalizaron a través de la aprobación y sanción de la ley 45 de 1883 que autoriza el funcionamiento de la lotería.

Logrado este propósito, se organizó la empresa y fué nombrado como primer gerente Don Lázaro María Pérez, realizandose el primer sorteo el 1 de Enero de 1885, cuyo billete era de cinco fracciones (de aqui la tradición de llamarle quintico a una fracción de lotería).

0.5.2

0.5.2 Marco Referencial

Colombia es un país en proceso de desarrollo, que cuenta con muchos recursos naturales, pero con algún comportamiento de carácter político, económico y social que impide un desenvolvimiento rápido de su desarrollo socio-económico; es por esto que al considerar lo anterior y analizar la larga experiencia de las organizaciones cooperativas en el mundo, se pueden plantear las cooperativas como una opción para buscar nuevas formas económicas de organización y manejo de recursos, para conformar una nueva integración social.

Dentro de los diferentes análisis económicos de las sociedades en el mundo, es indudable que el cooperativismo se convierte cada día en tema de discusión y referencia para todo tipo de personas interesadas en la solución de los problemas sociales de nuestro país. Científicos sociales, políticos, empresarios y muchos más utilizan el término según sus particulares necesidades y posibilidades; sin embargo, es a un muy específico sector de la población al que interesa, no solamente el término " Cooperativismo ", sino el concepto y la carga histórica que él conlleva.

Las teorías sobre el beneficio y práctica del cooperativismo, están interesadas a la clase trabajadora, formada por obreros, campesinos y empleados, a la que corresponde según este principio, interrogarse sobre lo que es y significa la práctica del cooperativismo, como instrumento de su lucha por mejorar sus condiciones de vida y para consolidar sistemas y garantizar así una forma de vivir mejor.

De esta manera, cuando se habla seriamente del tema, no puede hacerse en abstracto sino como algo que forma parte de una práctica social y que, en su transcurso produce unos resultados medibles en cambios reales en la calidad de la vida de los asociados y en grados de cohesión y de integración de un grupo de personas, que reflejan su mejoría en el resto de la comunidad.

Dentro de esta línea del pensamiento, el Cooperativismo se puede definir como: un fenómeno social vigente y con una amplia base social conformada por quienes solo cuentan con su fuerza de trabajo y algunos recursos para participar eficientemente en los procesos modernos de la economía. Sin embargo, es importante dejar claro que tal posición se origina principalmente en el rigor histórico y en la categoría que se le asigne al cooperativismo como instrumento microeconómico de la organización social, para crear y redistribuir riqueza y no meramente como ente asistencial que es el papel que tradicionalmente se le ha concedido.

Históricamente el cooperativismo ha tenido su propia evolución y desarrollo dentro de diferentes marcos económicos y sociales.

Las cooperativas surgieron muchas veces espontáneamente, gracias al esfuerzo de diferentes núcleos de consumidores de trabajadores o de pequeños y medianos productores; y en tales casos se inspiraron en las tradiciones de asociación y de ayuda mutua, que dan origen también a instituciones de "socorro mutuo", a entidades de "resistencia" u otras de carácter. Aparecen en efecto a partir de la segunda mitad del Siglo XVIII, algunas de las primeras realizaciones de cooperativa moderna. Por ejemplo entre las primeras cooperativas están algunas de consumo que fueron organizadas en 1760 por obreros de los astilleros ingleses de Woolwich y Catham para abastecerse de harina en molinos propios; también se creó la "panadería mutua" de Ginebra en Suiza, creada en 1837; el "Deber", fundada en 1828 por un grupo de trabajadores en Lyon (Francia), sin embargo el origen principal del cooperati

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
Biblioteca Universitaria
Escuela de Periodismo



vismo estuvo en la ayuda mutua, en la solidaridad, es por esto que el cooperativismo se remonta a la edad antigua, edad media y edad moderna en diferentes esquemas.

Considerando el aporte individual en el cooperativismo, tenemos entre los principales precursores:

ROBERTO OWEN (1771 - 1858): Sus preocupaciones sociales lo indujeron a elevar una obra amplia y multifacética. Entre sus aportes están: especificar las condiciones de trabajo de los asalariados; creación de colonias autónomas; organización de establecimientos de intercambio del trabajo y la creación de un organismo de carácter internacional.

CHARLES FOURIER (1772 - 1837): Francés y empleado del comercio que hizo su aporte al cooperativismo con su obra que publicó en el año 1822 la cual tituló: "Tratado de la Agrupación Doméstica Agrícola".

WILLIAM KING (1786 - 1865): médico inglés, que desarrollo una interesante labor doctrinaria que ayudó al cooperativismo en fundamentarse.

PHILIPPE BUCHEZ (1796 - 1865). Francés y periodista, que ayudó a establecer las bases de las cooperativas obreras.

LOUIS BLANC (1812 - 1882). Francés, con su obra practica junto a BUCHEZ contribuyó a desarrollar y popularizar en Francia las " Cooperativas Obreras de Producción ".

El Cooperativismo por sus características de adaptación a diferentes sociedades y culturas, también crea en cada país sus propios estudios del tema, es así como en Colombia en los últimos años han investigado el Cooperativismo entre otros las siguientes personas:

BELISARIO BETANCUR. " El Cooperativismo y el Nuevo Municipio ".

ERNESTO SAMPER PIZANO. " Papel de las Cooperativas en el Desarrollo Económico ".

ALVARO URIBE VELEZ. " Actualización de la Legislación Cooperativa ".

CARLOS OSSA ESCOBAR. " Las Cooperativas, la Rehabilitación y el Proceso de Paz ".

ALFONSO LOPEZ CABALLERO. " Las Cooperativas y la Reforma Agraria ".

RODRIGO MARIN BERNAL. " Evaluación de la Política Social ".

En forma global el Cooperativismo se considera como una forma de organización democrática, no representativa sino directa y autogestionaria, y como fuente de garantía para que los resultados de su gestión económica beneficien a sus miembros y a la comunidad en forma social y colectiva.

El desarrollo económico buscado por los pueblos del mundo no siempre tiene una misma vía para los países, ya que a partir de las características económicas y sociales como de los resultados naturales, es que se pueden plantear soluciones; es por todo esto que consideramos que las Cooperativas pueden ser benéficas y facilitar al pueblo de Colombia, no una transformación de sus condiciones sociales y económicas, en la medida en que fueran conocidas las ideas fundamentales de la cooperación.

En los últimos años, el desarrollo del cooperativismo ha sido significativo; Argentina, Brasil y Colombia son los tres países que dan fé de ello. El crecimiento de este sector tan importante dentro de nuestras sociedades, es sorprendente y ha demostrado ser eficiente.

En lo que respecta a Colombia, se encuentran en el sector, más de

tres mil cooperativas que trabajan en los diferentes sectores de la actividad económica y dentro de los programas de fomento, en el Instituto de Financiamiento y Desarrollo Cooperativo de Colombia (FINANCIACOOP), tienen recursos en el Banco de la República, recursos orientados hacia el Plan Nacional de Rehabilitación; la entidad también maneja recursos de Desarrollo Rural Integrado (DRI) en el campo de la comercialización de productos del sector agropecuario entre otros.

En Cartagena el sistema de asociación cooperativo, ha ido en aumento los últimos años, demostrando que puede ser un medio ideal para una ciudad como ésta, en crecimiento y con múltiples necesidades, es así como se han creado varias cooperativas como: Coocentral, Coodegan y muchas más que han ayudado sobre todo al desempleo.

Para el estudio y realización de esta investigación, nos sirvieron de base los siguientes estudios:

Estudio Socioeconómico y de factibilidad para la creación de una Cooperativa de Producción y Comercialización de Microempresarios Cartageneros; realizado por Patricia Farine y María Escorcía en 1989.

Impacto Socioeconómico del programa Generación de Ingresos para trabajadores Independientes del Centro de Desarrollo Vecinal de Cartagena; elaborado por Alvaro Mendoza y Anibal Almanza en 1987.

La Empresa Comunitaria como Alternativa para solucionar el desempleo en la Ciudad de Cartagena; ejecutado por Inés Ramos y Daisy López.

Estudio socioeconómico para la creación de la Cooperativa Integral de loteros de Cartagena Ltda.; realizada por Esther García Peña y Martha Florez en 1981.

0.6 FORMULACION DE HIPOTESIS

0.6.1 Hipótesis General

La constitución y organización de la cooperativa de ahorro y crédito de los vendedores minoristas de lotería en Cartagena, depende de las condiciones socio-económicas de sus socios y del comportamiento de la demanda de lotería en la ciudad.

0.6.2 Hipótesis de Trabajo

Debido a la existencia de necesidades socio-económicas, al interés y entusiasmo de los pequeños vendedores de lotería en asociarse, es factible la creación de una cooperativa de ahorro y crédito que proporcione beneficios económicos, culturales y sociales, y logre dar solución a esas necesidades no satisfechas plenamente (mejorar el nivel de ingresos, mayor integración, préstamos a corto plazo y a bajo interés, mejoras en las condiciones de vivienda, educación, salud etc.).

0.7 OPERACIONALIZACION DE HIPOTESIS

0.7.1 Definiciones Conceptuales

COOPERATIVA

Es la empresa asociativa sin ánimo de lucro, en la cual los trabajado

res y los usuarios son simultaneamente los aportantes y los gestores de ella, con el fin de producir o distribuir conjunta y eficientemente bienes y/o servicios para satisfacer las necesidades de sus asociados y de la comunidad en general.

INTEGRACION COOPERATIVA

Conjunto de cooperativas bajo una misma organización, que realiza actividades similares para lograr mejoras económicas, culturales y sociales. Este tipo de organización puede hacerse mediante la fusión, la incorporación, la integración vertical, las federaciones y asociaciones.

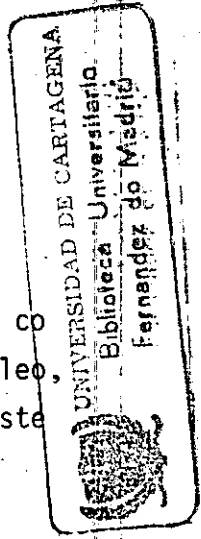
EDUCACION COOPERATIVA

Es una de las facetas más importante de la cooperación, fomento de la educación de los socios de una cooperativa a través de cursos de capacitación teórica práctica.

CONDICIONES DE VIDA

Es un parámetro de medición del bienestar que posee un grupo o una comunidad; dentro de éste están algunos índices como es el de desempleo, mortalidad infantil, deserción escolar, etc. que ayudan a evaluar este índice.

ESCASES DE CAPITAL



Las alta tasas de interés, las muchas condiciones que las entidades crediticias piden a sus usuarios, hace que este capital solo sea adquirido por una porción de empresarios.

DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL

Es el proceso mediante el cual se aumenta el PNB real p rcapita de un país, como también y ingreso de sus habitantes en un período de terminado y en forma continua, logrando así un mejoramiento en el nivel de vida y un mayor bienestar social.

0.7.2 Definiciones Operativas

VARIABLES	INDICADORES	FUENTE
COOPERATIVA	Tipo de organización, recursos económicos, nivel de educación, legislación.	Encuestas
CONDICIONES DE VIDA	Relación de distribución de ingreso, Nivel educacional, salud y cultura.	Encuestas
DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL	Nivel de ingreso, educación y cultural.	DANE

VARIABLES	INDICADORES	FUENTES
DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL	Ingreso p�ercapita, capacidad de ahorro, capacidad de inversión, tasa de desempleo Aspecto Demográfico: crecimiento de la población, tasa bruta de mortalidad, natalidad, morbilidad, mortali- dad infantil.	Encuestas

0.8 METODOLOGIA

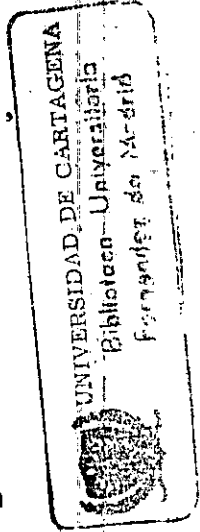
0.8.1 Tipo o Nivel de la Investigación

Este estudio se hará con base al método descriptivo-evaluativo, por contener características de interés social y económico que nos permitan describir y analizar una serie de hechos sobre cooperativismo, evaluar las condiciones necesarias y a su vez plantear salidas a la situación de los vendedores minoristas de lotería en Cartagena.

0.8.2 Diseño de Campo

La información se obtendrá de fuentes primarias y secundarias, con el fin de obtener una fundamentación para el análisis respectivo.

Será un estudio de campo, con una encuesta a vendedores de lotería,



con el objeto de obtener los datos que proporcionen las herramientas para el análisis poblacional económico de los socios potenciales.

Los datos secundarios se obtendrán de la consulta bibliográfica, incluidos folletos, documentos y revistas sobre cooperativismo, como también entrevistas con personas entendidas en el tema e informaciones como FINANCIACOOP y DANCOOP.

0.8.3 Uso de lo Métodos Estadísticos.

0.8.3.1 Recolección de Datos

Para la recolección de la información, se ha diseñado un formulario de encuestas con preguntas relacionadas con todos los aspectos mencionados en el estudio.

Para determinar el tamaño de la muestra utilizamos la siguiente fórmula, teniendo en cuenta que la población es finita, o sea, menor de 100.000 habitantes.

$$n = \frac{Z^2 \cdot E/2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{E^2 \cdot (N - 1) + Z^2 \cdot E/2 \cdot P \cdot Q}$$

- Donde: n = Tamaño de la muestra
- Z² = Es el área de probabilidad bajo la curva normal.
- P = Probabilidad de éxito
- Q = Probabilidad de fracaso
- N = Población total
- E² = Error muestral

$N - 1$ = Es el factor que sustituye a la desviación estandar, normalizando la muestra bajo la curva normal.

ϵ = Nivel de confianza.

Considerando que la población de loteros minoristas en Cartagena es de 1800 personas, con un nivel de confianza del 93%, un margen de error del 7%, una probabilidad de éxito del 50% y de fracaso del 50%, tenemos:

$$Z_{\epsilon/2} = Z_{0.93/2} = 1.81$$

$$n = \frac{(1.81)^2 (0.50) (0.50) (1.800)}{(0.07)^2 (1800 - 1) + (1.81)^2 (0.50) (0.50)}$$

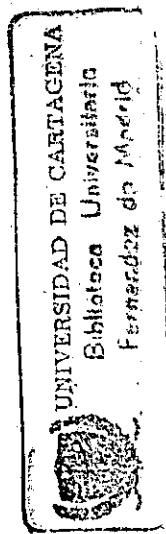
$$n = 153$$

Lo anterior muestra poblacional, representa el número de encuesta a realizar.

0.8.3.2 Organización, Presentación, Análisis e Interpretación de los Datos

Luego de recopilarse la información, se organizará tomando como criterio la capacidad económica y su tiempo de trabajo como vendedor de lotería. La presentación de los datos se hará a través de tablas estadísticas. Para el análisis e interpretación de los datos se realizará

zará a través de porcentajes, que servirán para el desarrollo de los capítulos expuestos.



1. DESCRIPCION DEL ESTUDIO A REALIZAR

En este capítulo, describiremos el estudio a realizar. Es importante éste, porque nos da una idea general y mucho más precisa de lo que se va a investigar en la presente tesis.

Se estudiará entre otras cosas, la localización de la nueva cooperativa, tomando en consideración los diferentes sitios viables para situar la cooperativa de vendedores minoristas de lotería en la ciudad de Cartagena, y aquí también se estudiará el tamaño de la misma para ubicar nos en las necesidades administrativas y locativas de la cooperativa.

1.1 SITUACION GEOGRAFICA

La situación geográfica dentro de una investigación, es aquella que permite dar idea clara a cerca de la localización y el tamaño de lo que se desea analizar.

1.1.1 Localización de la Cooperativa

Nuestra investigación fué realizada en el municipio de Cartagena, departamento de Bolívar, al ser constatado el propósito del estudio, es decir, conocer la necesidad de crear una cooperativa de ahorro y crédito de vendedores minoristas de lotería en la ciudad, decimos que para el inicio de sus actividades, esta será ubicada en el centro de la ciudad localizada en el barrio Getsemaní, calle del guerrero, en don

de actualmente funciona las instalaciones del Sindicato de Loteros de Bolívar.

La ubicación de la cooperativa en esta zona de la ciudad, obedece a una decisión tomada con base a las circunstancias de que la mayoría de las agencias de loterías se encuentran en ese sector, lo cual facilita la rápida movilización de lotería y un mejor acceso a ellas en caso necesario.

1.1.2 Tamaño

Para determinar el tamaño de la empresa, es necesario tener en cuenta el número de personas que colaboran en ésta, para así lograr un ambiente favorable, donde el desempeño de los socios sea realizado sin dificultad; si se tiene en cuenta este aspecto se conseguirá una mayor productividad y mayor acogida de las agencias y de los distribuidores de loterías. Es muy importante no excederse en el tamaño, porque trae como consecuencia la incurrencia de gastos innecesarios; siendo éste uno de los motivos por los cuales la cooperativa iniciará en este sitio.

1.2 DESCRIPCIÓN DEL TIPO DE NEGOCIO Y SU COMERCIALIZACIÓN

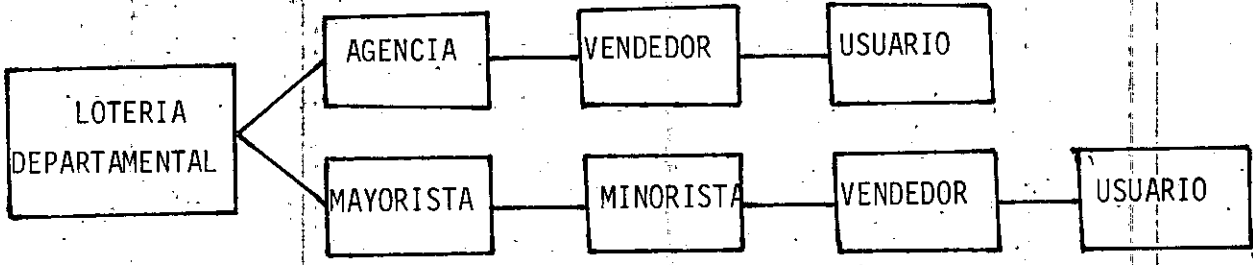
La lotería o juego de azar, es una actividad que genera miles de empleos indirectos. Algunas características de este negocio con el respaldo por parte de una entidad estatal, casi siempre de tipo departamental son: Emisión de billetes de lotería en número en orden consecutivo, la existencia de una entidad que se encarga de la comercialización y el pago de los premios, la venta de estos billetes al público con respaldo moral del gobierno y por último la realización de sorteos públicos para darle un respaldo de credibilidad a los números ganadores.

Estas son algunas características en que se basa el juego de la lotería, existe un acuerdo tácito entre vendedor y comprador de que es cierto lo que se promete.

Los ingresos que los departamentos reciben por este concepto se destinan para los servicios de salud, este es el fin aparente de la existencia de loterías. Pero al movilizar éstas un gran volumen de dinero semanalmente, la hace blanco de los buscadores de fortuna; es por esto que las loterías sean al igual que cualquier entidad estatal un fósforo político.

La comercialización de la lotería se inicia a partir de la emisión de billetes, de aquí, la lotería departamental los coloca a la venta entre los mayoristas o las agencias autorizadas, luego pasan a manos de los minoristas, de estos pasan a manos del consumidor; pero hay casos que de los minoristas pasa a manos de los vendedores y de estos al consumidor.

Podemos observar el siguiente gráfico que nos da una idea de los diferentes canales:



Además existen agencias autorizadas en otros departamentos encargadas de distribuir la lotería con los mismos procesos de comercialización que las entidades locales

1.3 ESTADO ACTUAL DE LA DISTRIBUCION DE LA LOTERIA EN LA CIUDAD

1.3.1 Generalidades

En la ciudad de Cartagena, la distribución de la Lotería se encuentra a cargo de agencias y mayoristas que han solicitado un cupo para expender dicha mercancía en este mercado. En segundo lugar encontramos a aquellos vendedores que poseen cierta cantidad de dinero, la invierten en lotería y la distribuyen al consumidor final en una forma directa, o sea, que en nuestro medio no se presentan obstáculos para distribuir loterías, más bien se necesita de cierto capital para invertirlo y conseguir los billetes de loterías que más tarde va a ser promocionado al público en distintos lugares estratégicos de la plaza o comunidad.

1.3.2 Caso Lotería de Bolívar

La lotería es distribuida en la ciudad de Cartagena por la gerencia general de la misma, como también por agencias y mayoristas que han logrado obtener un cupo en la agencia general, en la cual se le asignan determinadas decenas para ser entregadas a vendedores minoristas y estos a la vez ofrecerlos al consumidor final.

Como es lógico de suponer que en nuestro medio prima lo netamente político, se está presentando en estos momentos un acaparamiento por parte de dicho sector y tan extremo es el caso que el actual gerente se ha facultado para montar una agencia en su propio beneficio y ha cerrado las puertas a futuros distribuidores en la ciudad.

1.3.2.1 Distribuidores Mayoristas

En la actualidad un gran porcentaje de billetes de loterías se encuentran en poder de distribuidores mayoristas, debido a que poseen el capi

tal disponible para hacer grandes inversiones en el negocio de la lotería y de esta manera teniendo el producto se lo entrega al minorista con una ganancia regular para que este lo ofrezca al consumidor final.

1.3.2.2 Sindicato y Otros Distribuidores

Esta agremiación desde su punto de vista legal no puede obtener lucro, pero si es un ente que puede velar por sus asociados en procura de su defensa y mejoramiento de condiciones de vida.

Los sindicatos pueden celebrar convenciones colectivas y contratos sindicales y garantizar su cumplimiento por parte de sus afiliados y ejercer los derechos y acciones que de ellos nazcan.

En cuanto a la distribución de las loterías, ésta clase de unidad sindical firman un convenio con la agencia de lotería para que se respete el cupo de cada asociado. Si se da el caso de que un asociado, no cuenta en determinado momento con el recurso económico para obtener el producto, en este caso el sindicato beneficia al lotero pignorándole la mercancía, para que así de esta manera disponga de ese cupo de billete de lotería.

1.3.3. Otras Loterías

1.3.3.1 Generalidades

La distribución de otras loterías en la ciudad tienen un proceso similar al de la lotería de Bolívar, en el cual se encuentran agencias autorizadas para realizar la distribución del producto en el mercado. Estos agentes autorizados solicitan un cupo para adquirir la lotería de

Los diferentes departamentos en nuestro país y la legalizan con el pago de un impuesto foraneo que deben tramitar en la lotería de Bolívar. En la distribución, en algunos casos el contrabando de lotería por parte de ciertos mayoristas que la introducen clandestinamente al departamento, obtienen mayor rentabilidad en el negocio debido a que no pagan el impuesto foraneo.

1.3.3.2 Agencias Autorizadas

Estas entidades se encuentran debidamente autorizadas por la Cámara de Comercio, para efectuar la distribución de las loterías en el departamento.

En la actualidad se encuentran las siguientes agencias encargadas de efectuar el proceso de distribución:

Agencia de la lotería de Córdoba, cuyo representante es el señor Carlos Stevenson.

Agencia de la lotería del Atlántico, que se encuentra representada por el señor Amaury de la Espriella.

Agencia de la lotería de la Vallenata y Nariño, se encuentra manejada por el señor Jairo Porto.

Agencia de la lotería del Libertador, representada también por el señor Carlos Stevenson.

1.3.3.3 Mayoristas con Agencias

En lo que respecta a la distribución de loterías en nuestro medio encontramos hasta el momento a mayoristas que compran a las agencias au

torizadas y se las entregan a sus vendedores minoristas para que las coloquen al consumidor final.

1.3.3.4 Papel del Sindicato en la Distribución de Otras Loterías

En la distribución de loterías los sindicatos cumplen funciones de acercamiento de los gerentes y agentes de loterías y loteros vendedores sobre bases de justicia y mucho respeto y subordinación a la ley, colabora en el perfeccionamiento de los métodos peculiares de la respectiva actividad y en el incremento de la economía general.

De lo anterior se deduce que esta agremiación no está autorizada para ser distribuidor de loterías, pero que desafortunadamente en estas directivas se notan intereses creados por parte de los sindicalizados y algunos de ellos poseen el dinero, lo invierten en loterías y lo canalizan a nombre del sindicato.

2. CONDICION DE LOS SOCIOS

En este segundo capítulo se va a deducir en forma global cada uno de los siguientes aspectos:

Nivel cultural, nivel de ingreso, experiencia en cooperativismo, ocupación de los socios, capacidad de ahorro, interés en asociarse.

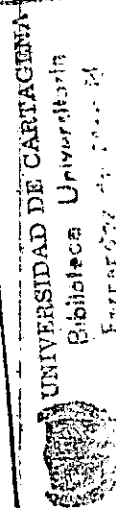
Para el análisis de estos puntos utilizamos el estudio socioeconómico que se basó en la elaboración ordenada de preguntas que se hicieron en forma individual a los futuros integrantes de la cooperativa.

2.1 NIVEL CULTURAL

El nivel cultural de los socios para la cooperativa de ahorro y crédito, los vendedores minoristas de loteros en Cartagena, está determinado por su grado de educación ya que en la medida que los miembros de una organización están preparados así será el éxito y mejoramiento de la institución que estos formen por otra parte.

La preparación de los socios los hará aptos para discernir sobre decisiones importantes dentro de la administración de la cooperativa y comprender mejor los diferentes campos sobre los que se manejarán como será la misma comunidad donde funcionarán.

Basándonos en la encuesta que se realizó en diferentes sectores de la ciudad, observamos que el nivel de educación entre los socios aunque es muy variado, permite destacar ciertas características dentro del



grupo.

Para hacer más específico el análisis de todo lo concerniente a las condiciones de los socios, se parte de la variable sexo para todos los puntos a investigar. En la tabla # 1 se observa la variable nivel cultural, representada así:

TABLA No 1
DISTRIBUCION POR NIVELES DE EDUCACION
SEGUN SEXO

NIVEL EDUCATIVO \ SEXO	FEMENINO	%	MASCULIN	%
PRIMARIA	18	11.76	101	66.01
SECUNDARIA	5	3.26	28	18.30
UNIVERSITARIO	-	-	1	0.65
OTROS				
TOTAL	23	15.02	130	84.96

FUENTE: Encuestas realizadas durante la investigación.

Del total encuestado 153 personas, se encontraron 23 mujeres y 130 hombres.

Las 23 mujeres representan el 15% del total de la muestra y este porcentaje a su vez está discriminado en relación a la educación así: educación primaria 11.76% y educación secundaria el 3.26%.

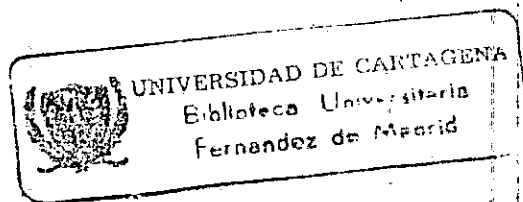
Para este análisis se tomó en cuenta los diferentes grupos de edades que se establecieron en la encuesta, observando que la mayoría de los futuros

socios son personas mayores entre los 32, 38 y 63 años, cuyo nivel educativo es muy parejo entre educación primaria y secundaria.

Con respecto a la población masculina, la cual corresponde al 84.96% del total encuestado, el 66.01% tienen estudios de primaria, con edades de 15 a 35 años; el 18.30 con edades entre los 35 y 57 años tienen estudios de primaria y secundaria y de un profesional con un 0.65%.

En forma general, estos porcentajes nos indican que la mayoría de los encuestados tienen un nivel educativo primario, por lo que sería necesario realizar un curso sobre educación cooperativa, de manera que todos los socios tengan un conocimiento claro a cerca de la organización a la cual pertenecen; lo que es muy importante, ya que se estimularía el interés a participar activamente en la cooperativa, aportando ideas y buscando una verdadera integración que es la base del cooperativismo.

2.2 NIVEL DE INGRESO



El nivel de ingreso que es la corriente de dinero o bienes que acumula un individuo, un grupo de individuos, una empresa o la economía durante cierto período; el cual puede originarse por la venta de servicios productivos, tales como: salarios, intereses, utilidades, alquiler o también puede producirse simplemente de una donación. Es una de las variables económicas de mayor interés dentro de nuestro estudio, ya que la organización de cualquier empresa depende en gran parte de la capacidad económica individual de los socios.

Para hacer el análisis de esta variable, se consideraron otras características de los socios, tales como actividades laborales, su estudio y responsabilidades.

La importancia del nivel de ingreso de los socios, radica en que este puede determinar su participación económica dentro de la conformación

de la cooperativa.

Partiendo de que la principal fuente de ingreso de los socios es la venta de loterías, tomamos los datos correspondiente a su actividad laboral partiendo de la variable sexo, debido a la marcada introducción de la mujer al campo laboral. En la tabla # 2 observamos la variable ingreso representada así:

TABLA No. 2
DISTRIBUCION POR NIVELES DE INGRESOS
SEGUN SEXO

SEXO INGRESO MES	FEMENINO		MASCULINO		TOTAL	
	No.	%	No.	%	No.	%
0 - 30.000	16	10.45	15	9.80	31	20.26
31.000 - 60.000	7	4.57	86	56.20	93	60.78
61.000 - 90.000	-	-	25	16.33	25	16.33
más de 90.000	-	-	4	2.61	4	2.61
TOTAL	23	15.02	130	84.94	153	99.98

FUENTE: Encuesta realizada durante la investigación.

Para las mujeres veinty tres (23) en total, sus ingresos son bajos en relación al de los hombres; el 10.45% de ellas ganan entre 0 - \$ 30.000 mensuales y el otro 4.57 ganan entre \$ 31.000 y \$ 60.000 pesos mensuales, el bajo ingreso de la mujeres se explica por el poco tiempo que dedican en la semana a la venta de lotería; la mayoría de ellas que reciben menos ingresos por esta actividad, solo trabajan el día lunes y las otras de mayores ingresos trabajan todos los días de la semana.

En cuanto al sexo masculino, existe una mayor dedicación a la venta de lotería como oficio permanente, de ahí que en la tabla se observa una mayor dispersión de los datos de este personal. La mayoría de esta población se concentra en los intervalos de \$31.000 - \$60.000 pesos mensuales en los que se sitúan con un 56.20% de los encuestados. Otros datos destacables es que el 16.33% de los entrevistados, afirmaron estar percibiendo más de \$61.000 mensuales, siendo este dato interesante por que nos muestra que hay posibilidades de obtener buenos ingresos si se cuenta con un respaldo económico como el que ofrecerá la cooperativa.

En relación a la pregunta, si poseen otras fuentes de ingresos, los pequeños vendedores de lotería respondieron en un 92% que no tenían y el 7.89% contestaron que si, pero estos negocios son conexos con la actividad de la venta de lotería, como la venta de confites y cigarrillos, o sea, que no existen otros ingresos para estos trabajadores independientes.

2.3 EXPERIENCIA EN COOPERATIVISMO

La experiencia en cooperativismo es una base para la nueva institución, ya que permite a los socios, en el momento de organizarse tomar experiencias anteriores y conocimientos acumulados para tratar los diferentes puntos, al momento de empezar sus actividades como cooperadores.

Podemos observar en la tabla # 3, producto de las encuestas realizadas a los pequeños vendedores de lotería, su experiencia o conocimiento sobre cooperativismo.

TABLA No. 3
EXPERIENCIA EN COOPERATIVISMO DE LOS
VENEDORES DE LOTERIA EN CARTAGENA

	FEMENINO				MASCULINO				TOTAL	
	SI	%	NO	%	SI	%	NO	%	No.	%
BUENOS	-		-		16	10.45	14	9.15	30	19.60
REGULARES	3	1.96	7	4.57	12	7.84	78	50.9	100	65.27
MALOS	-		13	8.49	1	0.65	9	5.88	23	15.02
TOTAL	3	1.96	20	13.06	29	18.94	101	65.93	153	99.89

FUENTE: Encuesta realizada durante la investigación.

De la población femenina entrevistada, el 6.53% poseen conocimientos regulares sobre cooperativismo, del cual, el 1.96% han pertenecido a gremios económicos y el 4.57% nunca han pertenecido a ellos. Existe también un 8.49% de esta muestra poblacional, que no poseen ningún conocimiento a cerca del cooperativismo y nunca han pertenecido a gremios económicos; lo que hace necesario realizar un curso de capacitación a estas personas, las cuales se muestran muy interesadas.

En cuanto al sexo masculino, el conocimiento sobre cooperativismo son mejores; el 65.27% dijo tener unos conocimientos regulares, que nosotros podemos clasificar como básica, o sea, que en este caso al asociado habría que capacitarlo, pero se tendría que hacer un menor esfuerzo dado los conocimientos preadquiridos por los individuos.

Existe además, un 19.6% de los loteros entrevistados que poseen un buen conocimiento sobre cooperativa; los que los sitúa como líderes naturales del proyecto. A estos asociados se les debe estimular hacia la

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
Biblioteca Universitaria
Fernandez de Mendiz



toma de la dirección del proyecto cooperativo.

En cuanto a la experiencias en gremios económicos, observamos que el 10.45% de los entrevistados, plantearon tenerla, sobre todo como miembros de los diferentes sindicatos de la ciudad, pero no como directiva, si no como miembros activos. Es evidente que este grupo es aprovechable para ser inducido como miembros destacados de la cooperativa.

El 15.02% de los encuestados, manifestaron no tener ningún conocimiento a cerca de lo que es el cooperativismo, pero se mostraron vivamente interesados en tomar un curso de cooperativismo, lo que los califica como asociados potenciales de la cooperativa.

2.4 OCUPACION DE LOS SOCIOS

El grupo en estudio, se caracteriza por que sus miembros son individuos que se dedican a la actividad de la venta de lotería al consumidor final, habiendo entre ellos una línea de relación de amistad, respaldada por varios años de estar en el oficio, esto lo observamos en la tabla #4, que muestra el tiempo de estar en esta profesión.

TABLA No. 4
TIEMPO DE ESTAR LABORANDO

AÑOS	No.	%
0 - 3	25	16.33
3 - 6	22	7.84
6 - 9	27	17.64
9 - 12	35	22.87
más de 12	44	28.75

Como nos indica la tabla anterior, la gran mayoría el 69.26% tiene más de 6 años de estar en este oficio, pero existen personas que le han dedicado toda su vida a este negocio y no tienen derecho a ninguna prestación de la ley y mucho menos a una pensión de vejez o a los seguros sociales, porque no existe una empresa de ellos mismos que los respalde, porque algunos venden chances y tienen una mínima protección, pero solo cubre al trabajador y no a su familia la cual depende de éste.

2.5 CAPACIDAD DE AHORRO

El ahorro es la parte del ingreso que no se utiliza para el consumo y no se grava como impuesto.

La capacidad de ahorro entre las personas es de gran importancia, porque este ahorro es el que impulsará la inversión.

Por lo anterior, consideramos indispensable y necesario analizar la capacidad de ahorro que poseen los loteros del estudio y establecer si este compensa con el deseo de crear la cooperativa de ahorro y crédito.

Como observamos en la tabla # 2, los ingresos de los vendedores de lotería entrevistados, son bajos; por lo tanto su propensión marginal de ahorro es cero, sin embargo, un 10% de los encuestados dijeron tener alguna clase de ahorro, aunque muy escaso teniendo en cuenta sus ingresos.

Tomando en cuenta lo anterior, podemos concluir que los vendedores minoristas de lotería en Cartagena están en precaria situación económica, lo que los hace susceptible a cambiar de oficio constantemente o a tener este oficio alternativo con otro, también de subsistencia. Es por esto que la creación de una cooperativa de vendedores de lotería,

Les daría todo el respaldo que este oficio necesita para que sea reconocida como una forma humana de ganarle el sustento diario.

2.6 INTERES DE ASOCIARSE

Los vendedores de lotería de la ciudad de Cartagena, consideraron que su actividad no arroja los resultados económicos esperados por ellos, manifiestan su preocupación y deciden asociarse como instrumento organizado, por considerar que esta sería la forma más benéfica para mejorar su situación.

El grupo encuestado presentó varios motivos por los cuales les interesa asociarse a la cooperativa, entre los que podemos mencionar:

Facilidad en el trabajo; porque mediante la creación de la cooperativa se eliminan los intermediarios.

La integración entre todos los loteros buscando un fin común.

Mejorar los ingresos familiares, al tener mayor acceso al producto.

Aumento en la prestación de servicios asistenciales, educación, salud, vivienda, recreación etc.

Solución a las ventas de la lotería de otros departamentos.

Todo este interés demostrado por el grupo de hombres y mujeres encuestados, nos hace pensar que realmente es necesaria la creación de esta cooperativa, para que ellos en forma solidaria obtengan un mayor beneficio de sus actividades.

3. CONDICIONES ECONOMICAS DE LA COOPERATIVA

En las entidades cooperativas, es necesario que todos los socios tengan conocimiento del manejo contable, presupuestales y administrativos de los recursos materiales y financieros con que se cuenta para desarrollar las actividades propuestas.

La cooperativa de vendedores minorista de lotería en Cartagena, estará formada por socios que tienen una larga experiencia en el negocio de la venta y distribución de lotería en la ciudad. Es por este motivo que el manejo y la fiscalización de los recursos contará con el apoyo incondicional de los socios, debido a que ellos conoce el negocio y pueden en un momento dado, preveer futuros fracasos.

En este tercer capítulo, se hará un enfoque global sobre las condiciones económicas de la cooperativa, considerando la formación de capital, las líneas de crédito, las ayudas, los proyectos de inversión y el presupuesto de ingresos y egresos. Todo esto con el objetivo de conocer como serán las operaciones financieras y quienes colaborarán con la formación económica de la cooperativa.

3.1 FORMACION DEL CAPITAL

La formación del patrimonio de cualquier empresa, depende fundamentalmente de los aportes de los socios de la misma. En una empresa cooperativa el aporte de los cooperados, es el pilar en donde se sustenta toda la es



estructura organizativa de la empresa.

El tiempo o periodo de aportes de los socios, así como la reserva legal que debe tener la cooperativa, se establecerá de acuerdo a la información contenida en la encuesta y al porcentaje establecido por la ley, respectivamente.

3.1.1 Aporte de los Socios

Considerando las condiciones socioeconómicas de los encuestados y en general de todo el gremio de loteros minoristas de la ciudad, el aporte inicial para arrancar en el proceso de la cooperativa se hace difícil, es por esto que consideramos que los aportes se han hecho sobre la venta semanal de lotería, en donde la cooperativa sirva de intermediario, es decir, la cooperativa compra lotería y se la da a sus asociados para la venta y estos luego de venderla, regresan todo el dinero a la cooperativa, esta sería una buena forma de ir capitalizando la cooperativa y encontrar una forma para que los socios que no puedan pagar el aporte inicial, lo hagan por medio de su labor.

3.1.2 Aporte Periódico

La cooperativa para poder beneficiar a sus asociados, debe tener una fuente de ingresos permanente que le permita en caso de recesión aguda, sostener un mínimo de actividad que le permita sobrevivir. Esta fuente son los aportes periódico de los socios, generalmente se hacen mensual, pero al ser esta una cooperativa de loteros que no poseen un ingreso constante, no podemos inducir un porcentaje sobre su ingreso, que hay meses está por debajo del mínimo. Es por esto, que nos planteamos un aporte mínimo que se señala en el 5% del salario mínimo vigente y aportes de ganancias semanales del 1% de las ganancias sobre la venta de

lotería vendida por la cooperativa. Esta última medida, será con duración de un año, buscando con ella tener liquidez para ofrecer servicios asistenciales a los cooperados.

3.1.3 Reservas

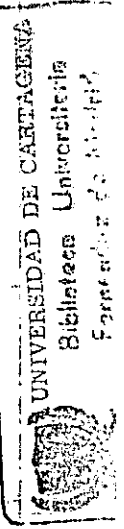
Las reservas hacen parte del patrimonio de la cooperativa y están representadas en un fondo legal que debe ser permanente y no podrá distribuirse entre los socios, ni aún en caso de disolución de la cooperativa, ya que la reserva legal sirve para respaldar el capital y amparar posibles pérdidas.

Para constituir el fondo de reserva legal, específicamente se obliga a las cooperativas a tomar un 10% como mínimo del excedente cooperativo.

El fondo de reserva legal, tiene por objeto garantizar a la cooperativa la normal realización de sus operaciones y ponerla en condición de cubrir gastos imprevistos o necesidades financieras con sus propios medios y sin necesidad de recurrir al crédito. Su dotación será preferente y podrá incrementarse además, con aportes especiales ordenados por la Asamblea General.

3.2 LINEAS DE CREDITO

Las líneas de crédito son aquellas que tienen por objeto proporcionar fondos para la realización de actividades productivas. El crédito constituye uno de los instrumentos fundamentales de las economías de tipo social, como las cooperativas. Es por esto, que considerando la disponibilidad y mayor facilidad a otorgar créditos a estas entidades que a nivel individual.



Los créditos hacen parte del presupuesto dentro del rubro de los ingresos; y dependiendo del origen que estos tengan, se dividen en crédito interno y crédito externo.

3.2.1 Crédito Interno

Es aquel que se maneja con dineros de la propia institución y funciona después de estar conformada la cooperativa, estudiándose la capacidad crediticia de sus miembros y de la empresa en general; para así poder conceder créditos a los socios que lo soliciten.

Los créditos internos tienen ciertas características como son: la cantidad otorgada en calidad de préstamos y las condiciones de los socios para solicitarlos.

En lo referente a las cantidades, se tiene que especificar que éstas no pueden ser muy altas de manera que afecten el presupuesto de la cooperativa y mucho menos que lo superen, tampoco debe existir preferencia entre los socios para otorgar créditos, ya que estaría desviando el principio de ayuda con que se crea la cooperativa.

Los créditos internos, son en realidad un servicio o vía de ayuda rápida de la cooperativa a los socios, cuando estos esten necesitando, evitandoles recurrir a otros medios como las compra-ventas, usureros etc., que les cobran altos intereses y le piden prendas en garantía.

Los motivos de solicitud de crédito a la cooperativa son diversos, desde familiares hasta financieros como son los que generalmente se presenta entre la población loteril de la ciudad.

3.2.2 Crédito Externo

Es un recurso externo de primordial importancia, sobre todo en los primeros años de vida de la cooperativa, ya que es la principal forma de conseguir un financiamiento económico.

Los préstamos pueden ser de diversas instituciones o personas como las siguientes:

Préstamos de entidades o empresas jurídicas sin ánimo de lucro: Son aquellas que hacen ciertas entidades tales como la junta de acción comunal, los usuarios, las sociedades mutuarías, los sindicatos, etc..

Préstamos de entidades Cooperativas: Son realizados por sociedades o entidades que tienen programas cooperativos, como por ejemplo FINANCIACOOOP, COOPDESARROLLO, UCONAL; que cobran un bajo interés y dan amplios plazos para cubrir dichos créditos. Con este tipo de instituciones se dieron las bases sólidas a la formación de una economía de participación social, indispensable para que los trabajadores tengan medios propios para elevar su nivel social y económico.

Préstamos de socios: Son aquellos hecho por socios que disponen de algún dinero y buscan ayudar a la cooperativa.

Préstamos bancarios: Son aquellos realizados por entidades del Estado o particulares y tienen programas de financiamiento cooperativo como el Banco Popular, Corporación Financiera Popular, IDEMA, Caja Agraria, etc.

Es importante que la cooperativa tenga adecuados y ordenados informes económicos sobre su funcionamiento, ya que el conocimiento de estos datos se puede prever a que ciertos organismos puede recurrir la futura cooperativa, con el fin de gestionar y obtener la parte del capital que no pueden aportar de inmediato los socios. Hay que tener en cuenta el valor total de las operaciones a realizar y la capacidad de los socios para respaldar el crédito que solicite la cooperativa.

3.3 Ayudas

Son los aportes realizados por las entidades oficiales a particulares con el fin de apoyar o auxiliar a las cooperativas en los gastos de funcionamiento o en las inversiones que estas tienen que hacer. Las ayudas pueden ser Internas o Externas.

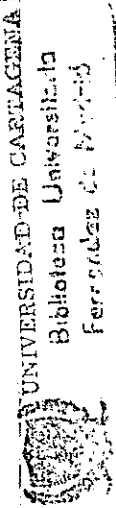
3.3.1 Ayudas Internas

Se identifican como ayudas internas, a la colaboración directa que hacen los socios a la cooperativa. Estas ayudas pueden ser de diversas formas, tomando en cuenta la capacidad de cada socio y la necesidad de la cooperativa.

Dada las características de la cooperativa de loteros minoristas y analizando los datos de la encuesta, el tipo de ayuda que puede aportar los asociados son herramientas de trabajo, apoyo logístico y muebles y enseres como son los elementos de oficina que se utilizarán para el funcionamiento de la cooperativa, también puede existir una ayuda económica de parte de algunos socios de acuerdo a su capacidad.

3.3.2 Ayuda Externa

La ayuda externa a la cooperativa, constituye la columna principal en la estructura y conformación de estas instituciones, es por esto que la asesoría del gobierno para el funcionamiento, el apoyo de instituciones para la capacitación de los socios, así como el respaldo de la lotería de Bolívar y de entidades serias y experimentadas como UCONAL por ejemplo, es fundamental ya que sustenta los principios de las



economías de servicios, solidaridad y ayuda mutua.

3.4 Proyecto de Inversión

En el sentido general, la inversión constituye la parte del ingreso no gastado en el consumo directo y gastada en la adquisición de factores productivos que el ahorro permite obtener. Se puede decir que la inversión es el uso de factores para producir bienes de capital que satisfagan las necesidades de las personas para el futuro. En la cooperativa de loteros minoristas se dará en sus dos géneros: a corto y largo plazo.

3.4.1 Inversiones a Corto Plazo

La inversión a corto plazo requerida para la iniciación de labores son fundamentalmente en capital fijo: material de trabajo y enseres de oficina.

En el corto plazo se hacen inversiones que permitan obtener resultados positivos, al punto que con ellos se pueda pensar en inversiones mayores para el futuro.

Entre las inversiones a corto plazo tenemos:

- Material de trabajo (papelería)
- Muebles y enseres de oficina
- Mesa con sillas
- Una calculadora Casio FX
- Un archivador mediano
- Una línea telefónica

3.4.2 Inversiones a Largo Plazo

Estas se realizarán en la medida en que la empresa vaya desarrollándose según sus necesidades y el criterio de los socios. Considerando que esta inversión tiende a ser cuantiosa por su destinación, se hará necesario recurrir a la financiación externa.

Entre las inversiones a largo plazo tenemos:

Terreno para servicio de la cooperativa.
 Inversión en FIANCIACOOP y otras entidades.
 Construcción de sitios recreativos.

3.5 PRESUPUESTO DE INGRESO Y EGRESO

Para asegurar el éxito de la cooperativa es necesario determinar por anticipado las actividades que se planeen desarrollar y los elementos que se tienen para ello, es decir, elaborar un presupuesto.

Este presupuesto resumirá los recursos económicos y humanos con los cuales se piensa realizar las diferentes actividades planeadas, la utilización que se le dará, además de los ingresos que se esperan obtener.

El presupuesto que a continuación presentamos, se ha elaborado considerando el primer año de funcionamiento de la cooperativa.

INGRESOS:

A. RECURSOS INTERNOS:

1. Aporte mensual	618.240
-------------------	---------

2. Certificado de aportación	102.400	
3. Venta de mercancía	10'800.000	
TOTAL RECURSOS INTERNOS		11'520.640

B. RECURSOS EXTERNOS:

Préstamos a entidades bancarias	409.600	
TOTAL RECURSOS EXTERNOS		409.600

TOTAL INGRESOS		11'930.240
----------------	--	------------

EGRESOS:

A. INVERSIONES:

1. Capital Fijo:		
1.1 Muebles y enseres	485.000	
1.2 Equipo de oficina	235.000	
1.3 Terreno	1'300.000	
1.4 Inversiones en FINANCIACOOP	500.000	
TOTAL CAPITAL FIJO		2'520.000

B. GASTOS:

1. Gastos de Funcionamiento		
1.1 Sueldos y salarios	4'898.980	
2. Gastos Generales		
2.2 Servicios públicos:		236.000
2.1.1 Energía eléctrica	84.000	
2.1.2 Agua	67.000	
2.1.3 Teléfono	85.000	

3.	Papelería y útiles de oficina	83.000
4.	Otros Gastos	70.000
5.	Gastos de Operación	327.500
5.1	Reparación de equipo de oficina	17.500
5.2	Mantenimiento del local	70.000
5.3	Salario aseo	40.000
TOTAL GASTOS		5'615.480
TOTAL EGRESO		8'135.480

RESUMEN DE INGRESOS Y EGRESOS:

Ingresos Estimados	11'930,240
Egresos Estimados	8'135.480
	<hr/>
	3'794.760

Para mayor claridad de algunas de las cantidades que aparecen en el presupuesto, pasaremos a la explicación del proceso utilizado para su cálculo.

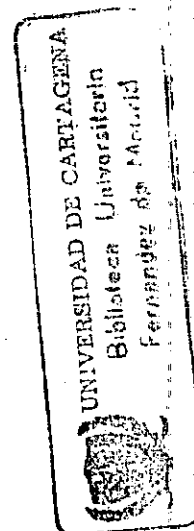
Aporte Mensual: En la parte de los ingresos del presupuesto, el aporte mensual aparece representado en la cifra seisciento dieciocho mil doscientos cuarenta pesos (\$ 618.240), esta cifra se obtuvo considerando el aporte mensual de veinte socios del 5% del salario mínimo le

gal, esto es \$ 2.576 por asociado.

Certificado de Aportación: El aporte inicial de los socios para comenzar operaciones, se estimó en el 10% del salario mínimo legal, esto es \$ 5.152 por asociados, que multiplicado por veinte que es el número de fundadores de la cooperativa nos da \$ 102.400.

Préstamos de Entidades Bancarias: Este préstamo de cuatrocientos nueve mil seiscientos pesos (\$ 409.600) corresponde a cuatro veces el valor del capital suscrito.

Sueldo y Salarios: Esta cantidad de cuatro millones ochocientos noventa y ocho mil novecientos ochenta pesos (\$ 4'898.980), que se encuentran dentro del presupuesto en los egresos, corresponden al pago de salarios de cinco empleados fijos que tendrá la cooperativa. Estos serán un gerente, una secretaria, un contador, un auditor y un mensajero. Tiene un costo anual en salario de \$ 4'116.480, transporte y vacaciones respectivamente \$ 263.940 y \$ 175.520; por último la cantidad de \$ 343.040 que corresponde a las primas de los empleados.



4. CONDICIONES SOCIALES DE LA COOPERATIVA

La idea de crear una cooperativa de vendedores minoristas de lotería, nace de la observación de las condiciones socio-económicas de esta población que trabaja en la economía informal.

El sector informal, según recientes estudios es el sostenedor del empleo en la economía colombiana, la no existencia o la eliminación de este conllevaría a una explosión social de razgos inimaginable que podría acabar con el sistema establecido; es por esto que el buen manejo de este sector, con base a políticas gubernamentales, coadyugará a frenar o a eliminar esas posibles explosiones sociales.

El cooperativismo ha demostrado desde tiempo atrás, que es una forma de redimir al hombre como tal, con sus características intrínsecas y naturales que lo colocan a tono con las realidades circundantes. Es menester recalcar que el cooperativismo no es la panacea del capitalismo, pero sí contribuye en parte a aliviar en gran medida los desajustes del sistema en los aspectos sociológicos.

Es por esto que consideramos de gran importancia la creación de una cooperativa para vendedores minoristas de lotería en la ciudad de Cartagena, para aliviar de alguna forma la problemática de este sector poblacional, que tiene condiciones socio-económicas muy deteriorada.

4.1 MOTIVOS PARA LA CREACION DE LA COOPERATIVA

Es importante tener una visión de organizar e idear nuevas perspectivas, para el desarrollo económico de nuestro país; es por esto que el estudio sobre una cooperativa es una buena ocasión para desarrollar lo aprendido en la universidad.

Entre otros motivos tenemos los siguientes:

La inquietud que nos causa la situación de los loteros minoristas de Cartagena ante la insatisfacción de muchas de sus necesidades.

La ausencia de una cooperativa de esta magnitud en la ciudad, nos ha infundido el impulso a integrar a los vendedores minoristas de lotería, mediante una asociación que les permita obtener mayores beneficios de los que hasta ahora han tenido.

La economía informal viene tomando fuerza dentro de las políticas económicas nacionales; pensamos una cooperativa de vendedores minoristas de lotería en la ciudad es la forma más efectiva de ayudar a clarificar la idea que sobre economía informal, tiene el Estado.

Partiendo de las circunstancias económicas, sociales y políticas del país, actualmente consideramos a las empresas de tipo comunitario o social, como las que más benefician ahora a nuestra economía.

Aprovechar las condiciones de ayuda que el gobierno está dando actualmente al cooperativismo.

4.2 SERVICIOS QUE DEBE PRESTAR LA COOPERATIVA

El cooperativismo es un fenómeno social que organiza y moviliza a un grupo de personas para resolver problemas comunes a todos, y los servicios que se van a prestar en la cooperativa, es el medio para obtener

estos beneficios.

Entre los servicios que prestará la cooperativa a los socios tenemos:

servir de intermediario en la compra-venta de lotería.

Préstamos a baja tasa de interés.

Educación cooperativa: Este servicio es de gran importancia y se presta a través del comité de educación; quién debe procurar la formación doctrinaria y técnica de los cooperados, utilizando todos los medios posibles tales como conferencias, cursos, folletos, revistas, etc.

Prestar servicios asistenciales a los socios y a la familia, en medicina general, odontología, nutrición, educación y recreación.

Respaldo económico ante las diferentes empresas crediticias: Económicamente este servicio es básico para los cooperados y la institución en general, ya que representa el contacto y la ayuda económica del socio y la cooperativa.

Asesorías en sus actividades individuales: Se refiere este servicio a la guía ya sea de tipo técnico o económico que encontrará el socio en la cooperativa.

Intermediario para solicitud de crédito: Se realiza en cualquier entidad financiera, para necesidades familiares o de inversión.

4.3 BENEFICIOS EN LA CREACION DE LA COOPERATIVA

La cooperativa es una empresa porque es la actividad organizada de un grupo de personas, con el ánimo de obtener grandes resultados que be

beneficien a todos. Las ganancias o beneficios se obtienen con base a la productividad y eficiencia en el manejo de la empresa, sin perjudicar al usuario del servicio. Solo con los beneficios que se obtengan se pueden resolver los problemas de la comunidad y mejorar la calidad de la vida.

Cartagena es una ciudad en pleno crecimiento y considerando sus características como su situación geográfica, es un sitio con muchas posibilidades para conformar un gran polo de desarrollo. Es por esto que la creación de la cooperativa de vendedores minorista de lotería, incentivará a que otros miembros de la economía informal se interesen por la conformación de asociaciones de esta naturaleza y se den grandes beneficios para toda la sociedad, al mejorar sustancialmente las condiciones de vida de los trabajadores informales de la ciudad.

5. ORGANIZACION DE LA COOPERATIVA

5.1 REQUISITOS PARA LA CREACION DE LA COOPERATIVA

Antes de proceder a la organización de la cooperativa, es necesario que se tomen en cuenta algunos aspectos básicos que nos van a permitir juzgar cuales serán las perspectivas de éxito, tanto sociales como económicas de la sociedad en formación. Estos aspectos básicos a su vez, son los que llevan a los requisitos indispensables para la formación de la cooperativa.

Considerando que una comunidad es un grupo humano relativamente numeroso, tipificado por las características de necesidades y objetivos comunes y unos razgos igualmente comunes que producen el efecto de conducir a las personas a organizarse para buscar soluciones; el origen de nuestra cooperativa tiene que ser analizado en la comunidad de la ciudad de Cartagena, ya que aquí será donde tendrá sus intereses sociales y económicos para conformar la sociedad. Para estudiar esto se hicieron 153 encuestas socio-económicas.

Otra característica importante de considerar para proceder a organizar una sociedad cooperativa, es la de tener en cuenta si la comunidad donde funciona y tendrá su eje de actividades es rural o urbano; ya que existe diferencias en la organización y requisitos de una cooperativa en el campo y de una cooperativa en la ciudad. En nuestro caso consideramos la cooperativa de tipo urbano, dada las características de su objetivo principal.

Para establecer una cooperativa, es necesario contar con unos requisitos primarios que justifiquen la instalación y puesta en funcionamiento de la cooperativa. Estos son: la existencia de una necesidad, la solución de esta, convergencia de grupos homogéneos, capital mínimo, volumen suficiente de operaciones y una educación previa indispensable. Ahora explicaremos uno por uno estos requisitos.

Existencia de una necesidad: ¿Es necesario crear una cooperativa de loteros minoristas en Cartagena? ¿Que beneficios traerían? Estas dos preguntas encierran la idea de crear o no este tipo de cooperativa. Después de mirar las encuestas realizadas a los loteros de la ciudad nos damos cuenta que la idea caló entre todos los encuestados y se sintieron motivados a concretar la idea de crear una cooperativa, debido a sus precarias condiciones socio-económicas, porque contribuiría a mejorar éstas y además motivaría a la comunidad o a la sociedad a reconocer a la venta de lotería como una profesión u oficio digno y no un empleo marginal.

Solución a la necesidad: Unos de los requisitos indispensables consiste en que el grupo interesado en organizar la cooperativa busque solidariamente solucionar su necesidad real y verdadera. En nuestra investigación a los socios potenciales se pudo determinar que ellos en calidad de asociados, darían soluciones a aspectos que en el momento afectan sus condiciones socio-económicas. Estos aspectos principalmente socio-económicos tienen soluciones a través de la organización cooperativa precisamente en este momento que el gobierno le ha dado prioridad a este tipo de empresa.

Convergencia de grupos homogéneos: Los intereses de los socios potenciales deben ser parecidos. En el proceso de organización de toda sociedad cooperativa es absolutamente necesario encausar los intereses de todos los socios hacia la empresa en formación. En nuestro estudio el encausamiento hacia la formación de una cooperativa, se basó en la información dentro de los socios potenciales de los beneficios de constituirse en una forma de asociación que valora por sus intereses. Esta informa

ción tuvo consenso dentro del grupo y por tal motivo están entusiasmados con la idea, lo que constituye una base para iniciar el proyecto.

Capital mínimo que debe reunirse: El capital de una cooperativa en formación debe ser el necesario para financiar las actividades que se propone realizar el grupo. Es importante una financiación adecuada. Si los socios no se esfuerzan en aportar capital, no tendrán intereses en vigilar de su cooperativa ni por luchar por su estabilidad, por tal motivo la aportación del socio debe ser proporcional al volumen de operaciones que se propone realizar con su sociedad cooperativa. La intermediación en la venta de lotería no puede ser la única actividad que la cooperativa tenga, la venta de libretas de chance, el manejo de lotería extranjeras en el departamento entre otras que la cooperativa puede desarrollar; para esto debe tener el total apoyo de sus socios.

Al planificar la capitalización de la futura cooperativa, se hace necesario tener en cuenta no solo las aportaciones de los socios y los recursos internos, sino que es necesario involucrar en el estudio técnico los recursos externos de que pueda disponer, como es el caso de auxilios, donaciones, créditos, contratos de financiación de los proyectos etc. En ese aspecto, la cooperativa recibirá un apoyo a través de FINANCIACIÓN COOP que se encarga de guiar y ayudar acertadamente a estas nuevas instituciones sociales.

El hecho de tener siempre en cuenta los recursos externos de que pueda disponer la cooperativa, tiene la ventaja que permite planificar en grande. Uno de los aspectos tradicionales del cooperativismo colombiano ha sido su falta de proyección y de visión amplia. Una verdadera empresa cooperativa no debe limitarse a organizar una pequeña tienda, ni a prestar unos pocos servicios, sino que debe aspirar a proyectarse sobre toda la comunidad e involucrarse en el proceso de desarrollo económico y social de su área de actividad y de influencia.



Volumen suficiente de operaciones: Las transacciones de la futura cooperativa debe ser lo suficientemente amplias para que produzcan, no solo para cubrir los gastos de administración, sino también para prestar servicios adecuados a los socios, incrementar el capital y generar excedentes. Si esto no se consigue, los futuros socios no se benefician en nada. Las cooperativas deben realizar un volumen de operaciones mayor que el de los competidores privados que operan en el mismo campo de actividad.

A través de nuestras encuestas, que es el pilar en la investigación, se pudo observar que con la venta de loterías, chance y otros servicios van a depender de una serie de técnicas comerciales con las cuales hay que adiestrar a los socios para lograr una más rápida y eficaz venta de su producto.

Educación previa indispensable: Este punto es quizás a manera particular y general para los socios, la principal fuente de éxito o fracaso. Toda organización debe sus éxitos no solo a la planeación de sus actividades sino a la preparación de sus miembros; es por esto que antes de iniciar el proceso de constitución de una sociedad cooperativa, es necesario que sus miembros o socios fundadores reciban un curso básico de educación cooperativa que les permita conocer los elementos fundamentales del cooperativismo en cuanto a su filosofía, sus principios y su método organizativo.

5.2 ESTRUCTURA DE LA COOPERATIVA

La estructura de toda empresa, es decir, la forma de ordenar y de actuar de cada uno de los organismos de dirección y control de la institución, es la muestra clara del tipo de administración y de sus dirigentes.

Una empresa, en los términos más sencillos, es toda actividad que el hombre realiza en forma organizada, pero en términos cooperativos la palabra empresa es la forma como el hombre se organiza para hacer bien las cosas que tienen que hacer colectivamente. Es por todo esto que los socios de una cooperativa deben en forma sencilla y disciplinada pertenecer de verdad a la organización, cumpliendo con buena voluntad y eficiencia las funciones y tareas que por decisión se le asigne a cada uno.

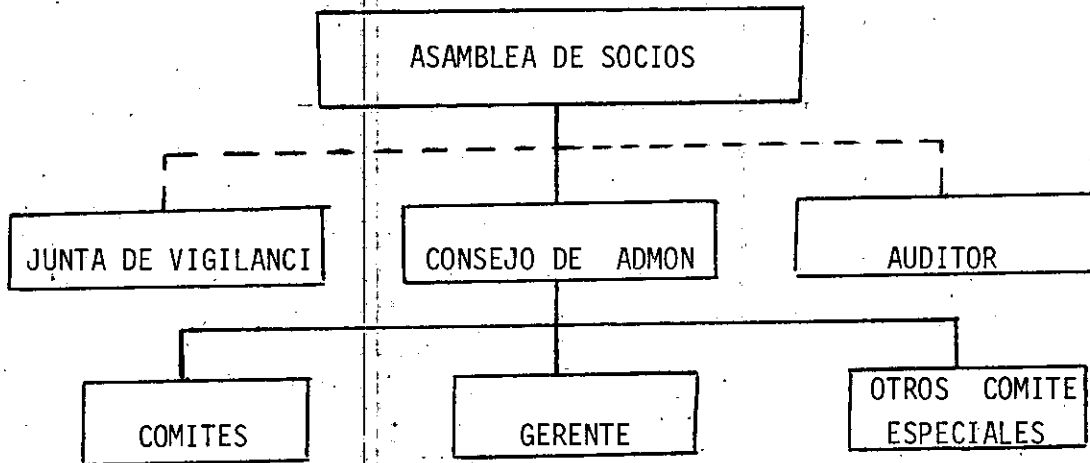
El fundamento de la estructura y naturaleza de la cooperativa, es la misma persona humana como origen de su existencia, fuente de su autoridad y fundamento de su organización participativa. No es una asociación de acciones donde el capital es la fuente de poder y de riqueza como suceden las diversas formas de empresa capitalista.

La cooperativa puede llamarse plenamente la empresa centrada en la persona; pues ella, la persona, es la fuente de poder, su razón de ser y su objetivo, relegando el puesto del capital al de instrumento de trabajo para la realización de sus objetivos. Este hecho de ser empresa a asociación de personas es el fundamento de la democracia cooperativa, la cual se basa en una concepción humanísta de la economía, según la cual la empresa tiene como objetivo servir al desarrollo del hombre como persona.

Partiendo de las anteriores definiciones y considerando el tipo de organización que se está investigando, se formará un organigrama en donde se apliquen los principios de participación cooperativa, tomando en cuenta varios aspectos:

Basándonos en los esquemas de organización cooperativa se tendrá representado en un organigrama la siguiente estructura:

ORGANIGRAMA DE LA COOPERATIVA



Los bloques representan las funciones, las líneas continuas indican líneas de autoridad y responsabilidad y las líneas punteadas las relaciones, asesoramiento y control.

Asamblea de Socios: Suprema autoridad de la cooperativa, se organiza con las reuniones de todos los socios.

Concejo de Administración: Organismo de administración y dirección de la cooperativa.

Junta de Vigilancia: Organismo de control, encargado de cuidar el correcto funcionamiento y eficiente administración de la cooperativa.

Auditor: Persona encargada de revisión fiscal y contable de la cooperativa. Tanto al principal como al suplente lo nombra la asamblea general, su período de trabajo será de un año y tiene entre otras las siguientes funciones:

Efectuar arqueos de los fondos de la cooperativa cada vez que lo estime conveniente.

Velar que los libros de contabilidad estén al día, de acuerdo al plan de cuentas establecidos por el departamento administrativo de la coo

perativa.

Firmar, verificando su exactitud, todos los balances, cuentas que debe rendir el consejo de administración y el gerente de la asamblea general.

El Gerente: Es el representante legal de la cooperativa, elegido por el consejo de administración, debe ejecutar las disposiciones, planes y programas elaborados por el concejo.

Entre sus funciones están:

Organizar las funciones comerciales, financieras y de producción de la cooperativa:

Nombrar empleados, delegarles funciones y destituirlos en caso necesario.

Asistir a reuniones de concejo cuando sea convocado y trabajar armónicamente con éste. Programar y controlar el trabajo de sus colaboradores.

vigilar el estado de caja, los bienes y valores de la cooperativa, así como el eficiente rendimiento y desempeño de sus subalternos.

Comités: Cumplen funciones de educación cooperativa y formación doctrinaria, y también de acuerdo a la responsabilidad encargada. Estos comité cumplen con las siguientes tareas:

Elaborar un plan anual con un presupuesto para el estudio y aprobación por parte del concejo de administración.

Ilustrar a los socios sobre la naturaleza, servicios y funcionamiento de la cooperativa (estatutos, reglamentos).

Elaborar programas completos de formación cooperativa para los directivos.

Enviar a la Superintendencia Nacional de Cooperativa el informe trimestral sobre las actividades educativas.

Comité de Educación Siendo la educación uno de los principios fundamentales del cooperativismo, la ley a previsto la creación de un comité de educación en todas las cooperativas, el cual es nombrado por el concejo de administración o por la asamblea, puede estar integrada por un número de 2 a 6 socios hábiles que reúnan requisitos, tales como: capacitación, idoneidad y ánimo de servicios.

Para cumplir sus funciones el comité de educación cuenta con los recursos del Fondo de Educación que se debe formar con el 20% de los excedentes cqusados y no reclamados por los socios en términos de un año.

El comité de educación debe procurar la formación doctrinaria y técnica de los cooperados, utilizando todos los medios posibles tales como: conferencias, cursos, folletos, revistas, películas etc.

Entre las funciones del comité de educación tenemos:

Coordinar las actividades educativas que han de realizarse a través de los organismos cooperativos de segundo grado o de institutos auxiliares del cooperativismo.

Enviar a la Superintendencia Nacional de Cooperativas el informe trimestral sobre actividades educativas.

Ilustrar a los socios sobre la naturaleza, servicios y funcionamiento de la cooperativa.

El comité de educación, además de las anteriores funciones tiene las mismas obligaciones de los demás comités.

Entre las actividades que puede realizar el comité de educación al co

rrer de los años en el funcionamiento de la cooperativa podemos señalar:

Ofrecer una educación general, técnica y especializada por medio de institutos de educación.

Otorgar becas a sus socios con el fin de que adelante estudios a cualquier nivel.

Organizar y promover la participación de sus socios en congresos, seminarios y cursos prácticos de corta duración que le permitan adquirir un conjunto de conocimientos técnicos, científicos y humanístico a fin de que actúen como agentes de desarrollo y cambio social.

La cooperativa adelantará programas de intercambio cultural, tecnológico y científicos con otras instituciones de carácter cooperativo.

5.2.1 Estatutos

Como se ha mencionado anteriormente, para que exista una cooperativa, no solo debe haber un grupo de personas con iguales intereses sociales y económicos, sino que como toda una organización empresarial, las cooperativas deben poseer estatutos de funcionamiento interno para que sean reconocidos legalmente. Estos estatutos que son propuestos, estudiados, aprobados o rechazados en forma democrática en la asamblea general de socios, son documentos o contrato social, por el cual los asociados se comprometen a respetar y hacer respetar unas cláusulas que después de aprobadas son obligatorias para todos.

Entre las cláusulas que se tratarán en la cooperativa de vendedores minoristas de lotería en Cartagena, tendrá en cuenta aspectos como:



El nombre o razón social de la cooperativa y el lugar de su acción.

Los objetivos de la cooperativa y la forma de cumplirlos.

Las condiciones para admisión y retiro de socios además de los derechos y deberes que le corresponden.

La forma como está organizada la empresa.

Régimen y responsabilidad de la cooperativa y sus asociados.

El sistema como se elegirá a los funcionarios de los diferentes organismos de administración y control.

Representación legal, funciones y responsabilidades.

El manejo de la contabilidad.

El valor de la cuota que hay que aportar para la formación de capital cooperativo y como se organiza el manejo económico de la sociedad.

Reglas para la convocatoria a las diferentes asambleas.

Como se repartiran los excedentes.

Para mayor claridad del anterior estatuto, a continuación nos referimos al manejo que deberan tener los excedentes:

Los excedentes o las economías eventuales que resulten de las operaciones de una cooperativa, pertenecen a los socios de la misma y deben ser distribuido de tal manera que se evite el enriquecimiento de un socio a cuesta de otros.

La capitalización permanente de los excedentes ha permitido el desarrollo del cooperativismo y le ha facilitado a este tipo de sociedad organizar grandes centrales mayoristas y ser dueño en muchos países de poderosas industrias.

Los excedentes de las sociedades cooperativas se debe distribuir así:

Para el Fondo de Reserva Legal: Específicamente obliga a las cooperativas a construir un fondo de reserva legal que ampare el capital, que se toma de un 10% como mínimo del excedente cooperativo.

Para el Fondo de Solidaridad: Con un 10% del excedente cooperativo se tomará el fondo de solidaridad, con base en este fondo las cooperativas viene atendiendo los servicios médicos, odontológicos, funerarios, educación no cooperativa y los casos de calamidad doméstica.

Para el Fondo de Educación: La ley obliga a las cooperativas a constituir un fondo de educación cooperativa con un 20% como mínimo del excedente cooperativo. Tiene por objeto habilitar a las cooperativas con medios económicos que le permitan adelantar campañas orientadas a la instrucción, formación y capacitación cooperativas de los socios, directivos y personal administrativo.

El resto si no se ha constituido más fondo de acuerdo con las autoridades de la ley, se distribuyen entre los socios en proporción a las operaciones cooperativas.

Los excedentes no reclamados en el término de un año, pasan al fondo de educación.

5.2.2 Asamblea General de Socios

Dentro de la estructura de nuestra cooperativa, existirá un organismo de gran importancia el denominado " Asamblea General de Socios ". Esta será la reunión de todos los socios hábiles, los cuales se reunirán para analizar la situación y todos los problemas que afecten a la cooperativa. Estas asambleas serán ordinarias y extraordinarias.

La asamblea será la máxima autoridad de esta cooperativa, porque en ella estarán todos los socios, es decir, propietarios, usuarios y gestores de ella. En ella, cada socio tendrá derecho a un solo voto, sin consideración al valor de su aporte, aquí el socio vale por lo que es y no por lo que tanga vinculado a la cooperativa.

La asamblea ordinaria se realizará anualmente, durante los tres primeros meses de cada año por prescripción de la ley.

La asamblea extraordinaria se realizará en cualquier época del año para tratar asuntos imprevisto y de urgencias que no pueden postergarse hasta la reunión de la asamblea ordinaria.

La convocatoria a asamblea, lo hará el consejo de administración con quince días de anticipación a la reunión. Si este se rehusa a hacerla, lo podrá convocar la Junta de vigilancia. Si ambos organismos se rehusan a realizarla, la podrá convocar el 15% de los socios hábiles con previa autorización de la Superintendencia Nacional de Cooperativas.

La asamblea ejercerá las siguientes funciones:

Establecer las políticas y directrices generales de la cooperativa para el cumplimiento del objeto social.

Informar a los socios sobre la situación económica de la cooperativa para el cumplimiento de su función.

Presentar un cuadro completo sobre los beneficios recibidos por sus socios.

cios.

Debatir los problemas que se han encontrado en la dirección, administración y funcionamiento de la cooperativa.

Tomar decisiones y formular propuestas para superar y evitar problemas.

Aprobar balances y decidir la aplicación de excedentes.

Eligir los miembros del consejo administrativo, de la junta de vigilancia, auditor y comités cuando sea necesario.

Introducir reformas a los estatutos.

Decidir sobre la disolución y liquidación de la cooperativa.

Las demás funciones que le señalen los estatutos y las leyes.

El desarrollo de la asamblea será como el de cualquiera otra institución; existirá un presidente de debate, escogido entre los socios, el cual se encargará de presidirla.

Para que la constitución de la asamblea sea válida se requerirá de quórum, el cual se logra con la presencia del 50% de los socios hábiles. Si no se presenta quórum, se hará un nuevo citatorio de conformidad con el procedimiento legal señalado.

La agenda u orden del día, se dá a conocer a los socios junto con la convocatoria, para que estos puedan cambiar y suprimir algún punto de allí establecido antes de su aprobación.

Los participantes de la asamblea serán los socios y dirigentes, sin embargo en algunas ocasiones participaran en ellas invitados o funcionarios

estatales que pueden ofrecer experiencias benéficas y además mantener adecuadas relaciones que interesan a la cooperativa.

5.2.3 Consejo de Administración

Otro organismo de singular importancia dentro de la estructura de nuestra cooperativa, lo constituye el consejo administrativo. Este será el encargado de ejecutar las decisiones de la asamblea y es elegido por esta.

El consejo está integrado por un número de cinco socios principales, con sus respectivos suplentes para un período de un año; los cuales en su primera reunión eligen un presidente, un vicepresidente y un secretario.

El consejo será el órgano administrativo dentro de esta cooperativa y como tal ejercerá diferentes funciones en ella:

De previsión: Se encargarán de elaborar planes y proyectos a desarrollar. También de elaborar el presupuesto de gastos e ingresos.

De organización: Dentro de esta función el consejo complementará las disposiciones estatutarias por medio de las siguientes reglamentaciones:

Reglamentación de las sesiones del consejo.

Reglamentación de los servicios de la cooperativa.

Reglamentación de la intermediación de la venta de lotería

Reglamentación de las transferencias de certificados de aportaciones si

no esta previsto en los estatutos.

De dirección: Le correspondera:

Nombrar al gerente, además de determinar su sueldo y el de los demás empleados.

Hacer la citación para la asamblea.

Nombrar los miembros de los comités, cuando sea necesario y no esté dispuesto de otra manera dentro de los estatutos.

De Control:

Decidir sobre la admisión y retiro de los socios.

Controlar el personal en general y equipo de la cooperativa.

Responder de sus funciones y actos ante la asamblea.

5.2.4 Junta de Vigilancia

Como en toda organización cooperativa existirá dentro de ella un organismo de control, este será la junta de vigilancia.

Esta junta setá integrada por dos socios hábiles con sus respectivos suplentes, los cuales serán elegidos por la asamblea por un período de un año, sin perjuicio de ser reelegido o removido libremente por la asamblea.

Esta junta sesionaría ordinariamente dentro de los cinco primeros días

de cada mes y extraordinariamente cuando lo estime conveniente por derecho propio, por petición del consejo o por convocatoria del Departamento Nacional de Cooperativa.

En caso de falta absoluta de un miembro de la junta y sus respectivos suplentes, esta quedará desintegrada y en consecuencia no podrá actuar. En caso tal el otro miembro solicita a la asamblea la pronta elección correspondiente.

La junta de vigilancia cumplirá las siguientes funciones:

Velar porque la asamblea, el consejo y los comités se reúnan y cumplan sus funciones de acuerdo a las disposiciones legales, estatutarias y reglamentarias de la cooperativa.

Elaborar la lista de socios hábiles, para intervenir en la asamblea.

Convocar a asamblea ordinaria, si el consejo no lo hace dentro de los primeros tres meses del año.

Hacer arqueos de caja.

Solicitar sanción a los socios, siempre que haya lugar a ella.

Revisar los libros, comprobantes y documentos de la cooperativa, verificando que todo se haya hecho de acuerdo a la ley, los estatutos y reglamento.

La junta de vigilancia será responsable del cumplimiento de sus funciones y responderá mediante informe escrito ante la asamblea.

P R E S U P U E S T O

Papelería y útiles	8.000
Fotocopias	12.000
Gasto de Transporte	10.000
Servicios de Mecanografía	28.000
Gastos Varios	10.000
Asesoría y Equipo Técnico	130.000
Imprevistos	18.000

\$ 216.000

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

TIEMPO ACTIVIDADES	SEPTIEMB 1 2 3 4	OCTUBRE 1 2 3 4	NOVIEMBRE 1 2 3 4	DICIEMBRE 1 2 3 4	ENERO 1 2 3 4	FEBRERO 1 2 3 4	MARZO 1 2 3 4	ABRIL 1 2 3 4	MAYO 1 2 3 4
RECOPIILACION Y ANALISIS BIBLIOGRAFICO									
REDACCION, AJUS TE Y CORRECCION DEL ANTEPROYEC.									
PRESENTACION Y APROBACION DEL ANTEPROYECTO									
RECOLECCION, TA BULACION Y ANAL LISIS DE LA IN FORMACION									
ORGANIZACION Y/O ESTRUCT. DE LA INVEST. AJUS TE AL PROYECTO									
REDACCION Y PRE SENTACION DEL PROYECTO									
ESTUDIO Y APRO BACION DEL PROY									

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
Facultad de Ciencias Económicas
Encuesta No _____

0.1 DATOS PERSONALES

0.1.1 Nombre _____

0.1.2 Sexo: F _____ M _____

0.1.3 Dirección _____

0.1.4 Edad _____

0.1.5 Estado Civil: Soltero _____ Casado _____ Otros _____

0.2 INFORMACION GENERAL

0.2.1 Nivel Educativo: Primaria _____ Secundaria _____ Universitario _____
Otros _____

0.2.2 Tiempo de ser lotero _____

0.2.3 Ha realizado algún curso de tipo administrativo? Si _____ No _____
En caso afirmativo de que clase? _____

0.2.4 Cual es su ingreso mensual? _____

0.2.5 Que otros ingresos tiene? _____

0.2.6 Cual es su capacidad de ahorro? _____

0.3 INFORMACION DE LOS SOCIOS SOBRE COOPERATIVISMO

0.3.1 Ha pertenecido a algún gremio o sociedad de tipo económico?
Si _____ No _____

0.3.2 Como considera sus conocimientos sobre cooperativismo
Buenos _____ Regular _____ Malos _____

0.3.3 Ha asistido a cursos de cooperativismo? Si _____ No _____

0.3.4 Le interesaría participar en cursos sobre cooperativismo?
Si _____ No _____ Por que _____

0.3.5 Le interesaría ser miembro de una cooperativa de ahorro y crédito
Si _____ No _____ Porque _____

0.3.6 Está usted de acuerdo con la creación de una cooperativa de este
tipo en la ciudad ? Si _____ NO _____ Porque _____

0.3.7 Que opina del cooperativismo en general _____

0.4 INFORMACION DE LOS SOCIOS SOBRE ACTIVIDADES COMERCIALES

0.4.1 Cuantos días en la semana dedica a la venta de lotería _____

0.4.2 Cuanto invierte aproximadamente en la semana en la compra de
loterías _____

0.4.3 Ha tenido inconvenientes a la hora de la devolución Sí _____
NO _____ Por que _____

0.4.4 Estaría dispuesto a colaborar en la administración de la coopera
tiva ? Sí _____ NO _____ Por que _____

0.4.5 Que motivos tiene para participar en la creación de la cooperativa?

0.4.6 Cual cree usted, que deba ser el aporte periódico de los socios ?

0.4.7 Que servicios considera usted , que deba prestar la cooperativa ?

0.4.8 Que beneficios cree que pueda obtener la comunidad y usted como
socio de esta cooperativa ? _____

OBSERVACIONES _____

FIRMA DEL ENCUESTADOR _____

57542

B I B L I O G R A F I A

ALVAREZ MARIN, Moisés. La Lotería de Bolivar, biografia de un Azar. Editora Bolivar Ltda. 1986.

BRAD, Salvador. Diccionario de Economia. Primera Edición, Colombia Ltda.

Como se hace la Contabilidad. Editor Grupo Precooperativo Guia Ltda.

Control Interno y Fiscalía. Editor Grupo Precooperativo Guia Ltda.

Cooperativismo que es y como funciona. Editor Grupo Precooperativo Guia Ltda.

MORENO AVENDAÑO, José del Carmen. Administración de Formas Asociativas. Editor Grupo Precooperativo Guia Ltda.

PUELLO CHAMIE, Mario. Metodología de una Memoria de Grado Trabajo de Ascenso - Economía, Cartagena 1985.

