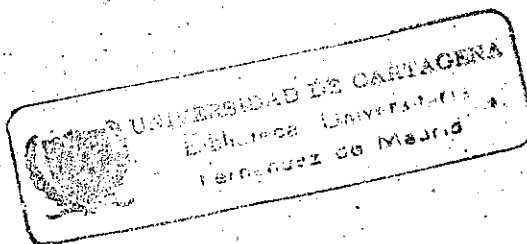


"PROGRAMAS DE CREDITO SOLIDARIO Y ASOCIATIVO COMO INSTRUMENTO PARA ELEVAR EL NIVEL DE VIDA DE LA CLASE SOCIAL DE ESTRATO BAJO"



CAMILO CONTRERAS LOZANO

LIGIA M. VICENT PACHECO

**S C I B**

Trabajo de Grado presentado como requisito parcial para optar al título de ECONOMISTAS.

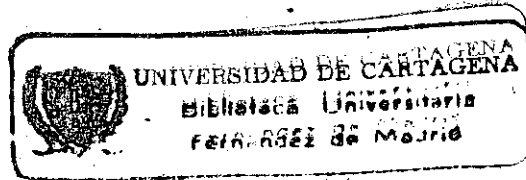
Presidente: RAMON JIMENEZ CORONADO  
Economista.

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
PROGRAMA DE ECONOMIA  
CARTAGENA, 1987

T  
332.742  
C764

ES.1

2



"PROGRAMAS DE CREDITO SOLIDARIO Y ASOCIATIVO COMO INSTRUMENTO PARA ELEVAR EL NIVEL DE VIDA DE LA CLASE SOCIAL DE ESTRATO BAJO"

**S C I B**

CAMILO CONTRERAS LOZANO  
LIGIA M. VICENT PACHECO

58950

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
PROGRAMA DE ECONOMIA  
CARTAGENA, 1987

*creditos  
costo y nivel de vida*

3

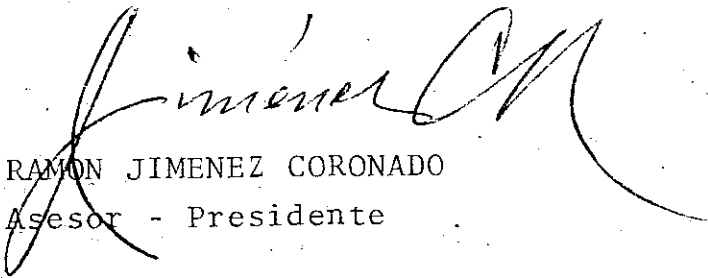
Cartagena, Julio 27 de 1987

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

Apreciados Señores:

Por medio de la presente me permito informarles que he asesorado la Tesis de Grado titulada " PROGRAMAS DE CREDITO SOLIDARIO Y ASOCIATIVO COMO INSTRUMENTO PARA ELEVAR EL NIVEL DE VIDA DE LA CLASE SOCIAL DE ESTRATO BAJO", presentada por los egresados Camilo Contreras Lozano y Ligia Vicent Pacheco, para optar el título de Economistas.

Atentamente,



RAMON JIMENEZ CORONADO  
Asesor - Presidente

Cartagena, Julio 27 de 1987

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

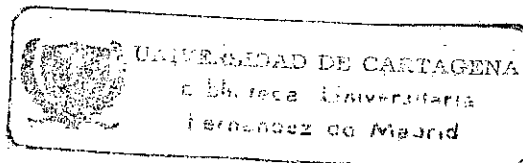
Apreciados Señores:

Por medio de la presente, sometemos a su consideración la Tesis de Grado titulada "PROGRAMAS DE CREDITO SOLIDARIO Y ASOCIATIVO COMO INSTRUMENTO PARA ELEVAR EL NIVEL DE VIDA DE LA CLASE SOCIAL DE ESTRATO BAJO", para su estudio y aprobación, como requisito para optar el título de Economistas.

Atentamente,

*Camilo Contreras Lozano*  
CAMILO CONTRERAS LOZANO

*Ligia M. Vicent Pacheco*  
LIGIA VICENT PACHECO



DEDICATORIA

A Mis Padres.

Ligia.

6

DEDICATORIA

A mis padres que con sus esfuerzos hicieron posible este logro.

Camilo.

Cartagena, 2 de septiembre de 1987

Señores  
MIEMBROS COMITE DE GRADUACION

Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad de Cartagena  
E. S. D.

Apreciados señores:

El trabajo de tesis presentado por los egresados Camilo Contreras L. y Ligia Vicent Pacheco, muestra en forma clara y sencilla la importancia de los créditos asociativos en la lucha para mejorar las condiciones económicas y sociales de las personas más necesitadas de la ciudad de Cartagena; las experiencias de los programas de crédito solidario del Centro de Desarrollo Vecinal (C.D.V.) de la Esperanza y de Corfas Cartagena nos dicen lo positivo que ellos son, sin embargo necesitan un mayor apoyo por parte de otras instituciones de Gobierno a fin que los grupos solidarios y las microempresas que se formen cuenten con asistencia técnica y algunas formas de mercadeo, está probado que estos programas, además del crédito necesitan de esos ingredientes para tener éxito.

Considero que con el trabajo " PROGRAMAS DE CREDITO SOLIDARIO Y ASOCIATIVO COMO INSTRUMENTO PARA ELEVAR EL NIVEL DE VIDA DE LA CLASE DE ESTRATO BAJO", los señores Contreras y Vicent se hacen merecedores a que la Universidad de Cartagena les otorgue el título de Economistas.

Cordialmente,

  
ALCIBIADES DAVILA CERRO

8

Cartagena, 26 de Agosto de 1987

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

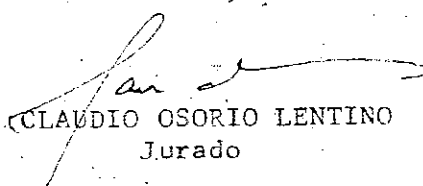
Apreciados señores:

Al evaluar la tesis de grado "Programas de Crédito Solidario y Asociativo como Instrumento para Elevar el Nivel de Vida de la Clase Social de Estrato Bajo", presentada por los egresados CAMILO CONTRERAS LOZANO y LIGIA VICENT PACHECO para optar al título de Economistas, me permito conceptuar lo siguiente: la economía informal nacida como sustituto básico para la generación de autoempleos por incapacidad de la economía formal para llenar este vacío, se ha convertido últimamente en preocupación especial de quienes tienen en sus manos la dirección y ejecución de las políticas gubernamentales.

Los egresados Camilo y Ligia con muy buen olfato investigativo sacan del anonimato una experiencia del Programa de Crédito C.D.V La Esperanza a través de un severo análisis como se puede mejorar la calidad de vida de un grupo de personas que por no tener acceso al crédito barato permanecían en la más triste pobreza absoluta. Considero que el trabajo además de estar estructuralmente bien conceptualizado cumple con los objetivos investigativos que los autores se propusieron desde el principio.

Felicito pues a tan distinguidos egresados por su investigación y les deseo éxito en su vida profesional.

Cordialmente,

  
CLAUDIO OSORIO LENTINO  
Jurado



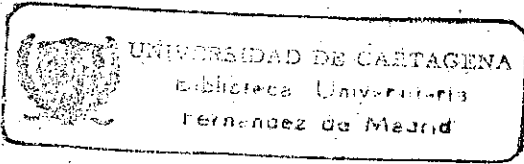


TABLA DE CONTENIDO

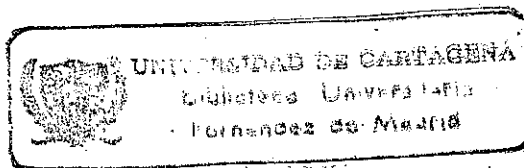
	Pág.
0. INTRODUCCION	1
0.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
0.2 DELIMITACION DEL PROBLEMA	4
0.2.1 Delimitación Formal	4
0.2.1.1 De Espacio	4
0.2.1.2 De Tiempo	4
0.2.2 Delimitación Material	4
0.2.2.1 Variable Dependiente	4
0.2.2.2 Variable Independiente	4
0.3 OBJETIVO DE LA INVESTIGACION	5
0.3.1 Objetivo General	5
0.3.2 Objetivos Específicos	5
0.4 JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION	6
0.5 FORMULACION DE HIPOTESIS	5

	Pág.	
0.5.1.	Hipótesis General	7
0.5.2.	Hipótesis de Trabajo	7
0.6	OPERACIONALIZACION DE LAS HIPOTESIS	7
0.6.1	Definiciones Conceptuales	7
0.6.2	Definiciones Operativas	12
0.7	MARCO TEORICO	14
0.8	METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION	21
1	MERCADO DE CREDITO Y NIVELES DE POBREZA	23
1.1	PARTICIPACION DE LA CLASE SOCIAL DE ESTRATO BAJO EN EL SECTOR FINANCIERO	23
1.1.1	Clase Social de Estrato Bajo y el Mercado Institucional de Crédito	25
1.1.2	Comportamiento Financiero de la Clase Social de Estrato Bajo	30
1.1.3	Efectividad de los Programas de Crédito como Medio de Ayuda a los Grupos de Bajos Ingresos	34
1.2	EL CREDITO COMO INSTRUMENTO DE AYUDA PARA MEJORAR LAS CONDICIONES DE LOS GRUPOS DE MENORES INGRESOS	39
1.2.1	Estrategia en la Utilización del Crédito como Instrumento de Promoción de Grupos de Menores Ingresos	40

1.2.2	Lineamientos de una Política de Crédito Extensiva para Asistir a los Grupos Sociales de Estrato Bajo	45
2.	PROGRAMAS DE CREDITO SOLIDARIO Y ASOCIATIVO	53
2.1	BREVE RESEÑA DE LOS PROGRAMAS DE CREDITO SOLIDARIO Y ASOCIATIVO	53
2.2	PROGRAMA DE CREDITO SOLIDARIO DEL CENTRO DE DESARROLLO VECINAL (C.D.V.) LA ESPERANZA	61
2.2.1	Usuarios	61
2.2.2	Problemas Detectados	65
2.2.3	Características de la Actividad Económica	67
2.2.4	Objetivos del Programa	68
2.2.4.1	General	68
2.2.4.2	Específicos	69
2.2.5	Requisitos para el Otorgamiento del Crédito	69
2.2.5.1	Para Micronegociantes	74
2.2.5.2	Para Microproductores	75
2.2.6	Reglamentos del Fondo de Crédito para Capital de Trabajo	75
2.2.7	Recolección y Castigo de Cartera Morosa	80
2.2.7.1	Política de Recolección de Préstamos Morosos	80
2.2.7.2	Política de Castigo de Cartera	82

	Pág.
2.2.8 Fondo de Ahorro	83
2.2.9 Refinanciación	87
2.2.10 Problemas Institucionales y de los Usuarios	87
2.3 PROGRAMA DE CREDITO ASOCIATIVO DE LA CORPORACION FONDO DE APOYO DE EMPRESAS ASOCIATIVAS	90
2.3.1 Usuarios	90
2.3.2 Problemas Detectados	92
2.3.3 Características de la Actividad Económica	94
2.3.4 Objetivos del Programa	95
2.3.4.1 General	95
2.3.4.2 Específicos	96
2.3.5 Requisitos para el Otorgamiento del Crédito	96
2.3.6 Reglamento para el Fondo de Crédito	101
2.3.7 Recolección y Castigo de Cartera Morosa	106
2.3.8 Fondo de Ahorro	109
2.3.9 Refinanciación	109
2.3.10 Problemas	110
3. EXPERIENCIA DE LOS PROGRAMAS DE CREDITO SOLIDARIO Y ASOCIATIVO	111
3.1 PROGRAMA DEL C.D.V. LA ESPERANZA	111
3.2 PROGRAMA DEL CORFAS	137

	Pág.
4.	
ANALISIS DE LOS PROGRAMAS DE CREDITO SOLIDARIO Y ASOCIATIVO COMO INSTRUMEN TO PARA ELEVAR EL NIVEL DE VIDA DE LOS USUARIOS	144
4.1	
ANALISIS ECONOMICO	146
4.2	
ANALISIS SOCIAL	156
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	164
BIBLIOGRAFIA	170
ANEXOS	



LISTA DE CUADROS

		Pág.
CUADRO 1.	GRUPOS FORMADOS AL INICIO DEL PROGRAMA	115
CUADRO 2	MONTO DE PRESTAMO Y NUMERO DE GRUPO	117
CUADRO 3	VALOR RECUPERADO EN RELACION AL VALOR PRESTADO. DATOS ACUMULADOS	118
CUADRO 4	CARTERA MOROSA Y SU RELACION CON LA CARTERA VIGENTE	120
CUADRO 5	FONDO DE AHORRO	123
CUADRO 6	GRUPOS FORMADOS HASTA 1986	126
CUADRO 7	GRUPOS QUE OBTUVIERON CREDITO Y MONTO	127
CUADRO 8	VALOR RECUPERADO EN CAPITAL EN RELACION AL VALOR PRESTADO	130

		Pág.
CUADRO 9	CARTERA MOROSA Y SU RELACION CON LA CARTERA VIGENTE	132
CUADRO 10	FONDO DE AHORRO	136
CUADRO 11	MONTOS DE CREDITO MENSUAL SEGUN TIEMPO DEL PROGRAMA Y ACTIVIDAD	145
CUADRO 12	COMPRAS MENSUALES SEGUN TIEMPO EN EL PROGRAMA Y ACTIVIDAD	149
CUADRO 13	VENTAS MENSUALES SEGUN TIEMPO EN EL PROGRAMA Y ACTIVIDAD	150
CUADRO 14	INGRESOS MENSUALES POR TIEMPO EN EL PROGRAMA Y ACTIVIDAD	153
CUADRO 15	AHORRO SEGUN TIEMPO EN EL PROGRAMA Y ACTIVIDAD	155
CUADRO 16	TENENCIA Y MEJORA DE LA VIVIENDA SEGUN TIEMPO EN EL PROGRAMA Y ACTIVIDAD	158
CUADRO 17	MATERIAL EN LAS PAREDES	159
CUADRO 18	MATERIAL PREDOMINANTE EN LOS PISOS	160

CUADRO 19	MEJORA EN LA ALIMENTACION SEGUN TIEMPO EN EL PROGRAMA Y ACTIVIDAD	162
-----------	--	-----



## 0. INTRODUCCION

La alta migración rural-urbana, que se ha presentado en los países en vía de desarrollo, ha creado problemas en las ciudades por la incapacidad de los sectores industriales para absorber este flujo de trabajadores, presentándose así la formación del comercio informal como forma de auto empleo. Hoy muchas familias de la clase social de estrato bajo, viven de lo producido en los micronegocios o de la microproducción.

En el caso de la ciudad de Cartagena, estas actividades económicas han venido creciendo aceleradamente y es por esta razón, la importancia que tienen los programas de crédito Solidarios y Asociativos como una estrategia para que los micronegociantes y microproductores de la clase social de estrato bajo tengan acceso a recursos como crédito, capacitación y asesoría que le brindan dichos programas.

Debido a que el crédito, es una herramienta clave para la efectividad en el ejercicio de las actividades de estos mi

croempresarios independientes, suministraremos una visión general de los programas de crédito Solidario y Asociativo para que así sean mas conocidos en la ciudad de Cartagena.

En el primer capítulo tocaremos aspectos generales relacionados con el mercado de capitales y lo relacionaremos con el nivel de pobreza de la clase social de estrato bajo, analizando aspectos como: El crédito como herramienta para mejorar el ingreso y el nivel de vida de esta clase social, estrategia en la utilización del crédito como medio para promover a los grupos de menores ingresos, lineamientos de una política de crédito extensiva y para asistir a los grupos sociales de estrato bajo y tocaremos también aspectos generales de la clase social de estrato bajo y su comportamiento financiero.

En el capítulo dos vamos a dar a conocer una breve reseña de los programas de crédito Solidario y Asociativo y la metodología de cada uno de los programas existentes en la ciudad.

En el capítulo tres hablaremos de las experiencias de los programas de crédito Solidario y Asociativo.

En el cuarto capítulo haremos un análisis de los programas de crédito Solidario y Asociativo como un instrumento para elevar el nivel de vida.

0.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La dificultad que tienen las personas de escasos recursos, consideradas de la clase social de estrato bajo, como los micronegociantes y microproductores, para tener acceso al crédito bancario o al ofrecido por las instituciones financieras, conlleva a que estas personas se vean limitadas al ejercer su actividad económica y de esta manera se limite su generación de ingresos y por ende su nivel de vida.

En Cartagena es muy sentida la queja del microempresario de carecer del adecuado apoyo en la consecución de los recursos necesarios para el financiamiento de su actividad, por lo cual debe recurrir a cualquier medio a su alcance como los especuladores para así atender los más urgentes requerimientos de capital a corto plazo, aún en perjuicio de su actividad económica.

Todo lo anterior nos lleva a preguntarnos: Cuáles son los programas de crédito con que cuenta el microempresario de la clase social de estrato bajo para financiar su actividad económica y por lo tanto elevar su nivel de vida?

0.2 DELIMITACION DEL PROBLEMA

0.2.1 Delimitación Formal

0.2.1.1 De Espacio

El estudio se desarrollará en la ciudad de Cartagena, en los sectores de estratos bajos, los cuales se dedican al micronegocio o a la microproducción.

0.2.1.2 De Tiempo

Los datos e informaciones corresponderán al período comprendido entre 1983 y 1986; período en el cual han funcionado las instituciones que brindan apoyo a este sector.

0.2.2 Delimitación Material

0.2.2.1 Variable Dependiente

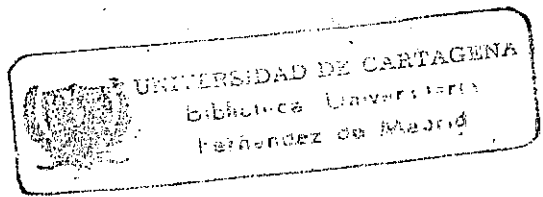
Nivel de vida de la clase social de estrato bajo.

0.2.2.2 Variable Independiente

Formas y líneas de Crédito Solidario y Asociativo

0.3 OBJETIVO DE LA INVESTIGACION

0.3.1 Objetivo General



Mostrar el papel que desempeñan los programas de crédito Solidario y Asociativo en los microempresarios de la clase social de estrato y contribuir así a elevar el nivel de vida de esta clase social.

0.3.2 Objetivos Específicos

- Conocer la metodología de los programas de crédito Solidario y Asociativo.
- ~~Determinar el impacto económico en los negocios de los~~ microempresarios de los programas de crédito Solidario y Asociativo.
- Determinar el mejoramiento del nivel de vida de los usuarios de los programas de crédito Solidario y Asociativo.
- Conocer las experiencias en la ciudad de Cartagena de los programas de Crédito Solidario y Asociativo.
- Mostrar el difícil acceso que tiene la clase social de estrato bajo en el sector financiero.

0.4 JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION

La investigación surgió de la idea de conocer, cuales son las fuentes de financiación con que cuentan los microempresarios de bajos recursos, ya que el crédito es vital como medio para mejorar su actividad económica y su nivel de vida.

Además podemos notar que los programas de crédito Solidario y Asociativo son muy importantes, ya que no sólo facilitan el capital que necesitan los empresarios de bajos recursos sino que además los capacita y asesora para que se conviertan en unos empresarios más organizados, de tal manera que su actividad económica les permita generar mayores ingresos, crear nuevos empleos y elevar su nivel de vida.

Este estudio será de utilidad práctica para todas aquellas personas interesadas en conseguir crédito Solidario y Asociativo, despejando muchas dudas respecto a los trámites de crédito que deben seguir, las cuantías que pueden conseguir y los servicios que pueden obtener a través de la institución que lo otorga.

Es un estudio actualizado porque está interrelacionado con los planes y programas gubernamentales en pro del desempleo

y como forma de combatir la pobreza absoluta.

### 0.5 FORMULACION DE HIPOTESIS

#### 0.5.1 Hipótesis General

La disponibilidad y acceso directo a las fuentes de financiamiento para micronegociantes y microproductores en la ciudad de Cartagena, es un factor importante para elevar sus ingresos y mejorar su nivel de vida.

#### 0.5.2 Hipótesis de Trabajo.

Las formas y líneas de crédito Solidario y Asociativo, conllevan a elevar el nivel de vida de la clase social de estrato bajo.

### 0.6 OPERACIONALIZACION DE LAS HIPOTESIS

#### 0.6.1 Definiciones Conceptuales

Crédito Solidario: Es el crédito que se otorga a un grupo de personas con el fin de que todos se beneficien de él y todos y cada uno de los que conforman el grupo se hagan responsables del crédito que obtengan.

Este crédito es otorgado mediante préstamos directos a los grupos solidarios conformados por micronegociantes y micro productores de bajos recursos, que no tienen acceso a la banca institucional.

El crédito Solidario es una función típica de corporaciones encargadas del fomento de la microproducción y el micronegocio, el crédito va dirigido esencialmente para capital de trabajo, para que estas microempresas se desarrollen eficientemente.

Crédito Asociativo: Es el apoyo financiero que se otorga a cualquier forma de asociación constituida por pequeños grupos formados por personas que realizan una misma actividad.

El crédito Asociativo en el sector agropecuario se otorga a grupos de pequeños agricultores, como la mejor manera de facilitar su acceso masivo a los recursos naturales e institucionales para el desarrollo, tales como la tierra productiva, el crédito, la asistencia técnica, el mercadeo y el seguro agrícola, así como la ejecución de obras de infraestructura que por su naturaleza y volumen no están a su alcance; y a bienes y servicios que usualmente sólo están al alcance de comunidades urbanas, tales como electrificación, educación, recreación, etc.



El Crédito Asociativo puede otorgarse mediante préstamos directos a la asociación, sea explotación o empresa comunitaria, asociación de usuarios o cooperativas; o mediante préstamos individuales a los agricultores afiliados para aportes de capital destinados a crear las diversas formas de organización campesina y fortalecerlas financieramente.

El crédito Asociativo, en cambio, permite incorporar masivamente a los pequeños empresarios a los instrumentos institucionales para el desarrollo (reforma agraria, crédito, asistencia técnica, comercialización, etc.) y a los recursos naturales, de los cuales no han podido disfrutar o han tenido acceso a ellos en condiciones de precariedad e insuficiencia.

El Crédito Asociativo, además por ser un crédito planificado y orientado, es un instrumento para lograr el empleo eficiente de los factores de producción y genera un instrumento en la productividad.

Micronegociantes: Personas que se dedican a la compra-venta de productos terminados en pequeñas cantidades, incluye vendedores de las galerías o plazas de mercado, comerciantes de ropa y alimentos en general, tenderos, etc.

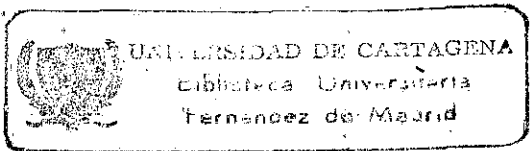
Microproductores: Personas que se dedican a la transformación de materia prima a productos terminados en pequeñas cantidades y además el manejo administrativo y operacional recae en una o dos personas. Aquí encontramos a pequeños empresarios dedicados a la confección, zapatería, panadería, etc.

Grupo Solidario: Grupo de personas conocidas entre sí, que se dedican a actividades económicas más o menos a un mismo nivel. Estas personas se agrupan con el fin de tomar préstamos y cancelar los mismos en los términos y condiciones acordadas, teniendo en cuenta la confianza, cohesión y amistad que existe entre sus miembros.

Grupo Asociativo: Cuando hablamos de empresas asociativas de pequeños productores rurales, pensamos en grupos de agricultores o ganaderos que deciden asociarse para mercadear conjuntamente sus productos, para comprar en común los artículos de consumo y todos los insumos que requieren. De igual forma sucede con otros tipos de empresas asociativas.

Fuentes de Financiamiento: Conjunto de entidades, instituciones y organismos con capacidad para proveer de recursos financieros a la pequeña industria. Estas fuentes de financiamiento pueden pertenecer o no al sistema institucionalizado.

Nivel de Vida: Posee diversos sentidos, que comprende desde la simple valoración de la vivienda y otras condiciones básicas, hasta las complicadas ideas acerca del estilo de vida considerada para una ocupación particular o una clase social simple.



También se puede definir como el grado de bienestar material del que goza una persona, una familia o clase social.

Generación de Ingresos: Flujo de moneda, poder de compra o satisfacciones en los trabajadores o propietarios de los recursos en un período de tiempo después que su capital es monetario.

Costos Financieros: En sentido genérico los gastos se refieren a cantidades monetarias efectivas desembolsables o desembolsadas. En este caso los gastos o costos financieros están representados por los costos del dinero en préstamos o tasas de interés; es la remuneración o utilidad que debe obtener el propietario del dinero cedido a un tercero, por el cual se abstiene del uso presente del dinero e incurre en una situación de riesgo.

Garantías: Se considera a los contratos que respaldan el cumplimiento de una obligación propia: hipoteca, prenda, fianza en virtud de la cual un banco actuando como fiador;

responde frente al acreedor principal, del cumplimiento de una obligación ajena contraída con su cliente, que en este caso es el deudor principal o afianzado.

También podría decirse que es un contrato por el que una persona física y jurídica asegura el cumplimiento de una obligación principal contraída por otra.

0.6.2 Definiciones Operativas

VARIABLE	INDICADOR	FUENTE
Inexistencia de Financiamiento a muy Corto Plazo.	Falta de programas institucionales de crédito sin garantías dentro de los planes de crédito de las instituciones financieras.	Manual de crédito
Elevados Costos del Dinero en el Mercado Extrabancario.	Tasas de interés nominal y efectiva altas.	Manual de Crédito
	Valor y volumen del crédito.	
Carencias de Garantías Reales	Falta de papeles o títulos valores y propiedades	Certificaciones del Agus

VARIABLE	INDICADOR	FUENTE
	des que respalden los créditos.	tín Codazzi y Comisión de Valores.
Generación de Ingresos a los Microempresarios de Estrato Bajo.	Incremento en el nivel de producción	Encuestas
	Incremento en el nivel de ventas.	Documentos y registros de las entida
	Incremento en el nivel de empleo	des de crédito Solidario y Asociativo.
	Incremento de las utilidades.	
	Diversificación de la producción y de las ventas.	
Nivel de Vida	Nivel de Ingreso	Encuestas
	Grado de Educación	

VARIABLE

INDICADOR

FUENTE

Condiciones de Salud

Condiciones de la vivienda.

Crédito Solidario y Asociativo

Efectividad en el otorgamiento del crédito. Requisitos y procedimiento para la entrega del crédito

Documentos y registros de las entidades de crédito Solidario y Asociativo.

Tasas de interés, plazos y forma de pago.

0.7. MARCO TEORICO

En países en desarrollo, de economías esencialmente agrícolas la política agraria se adelanta mediante el aumento del nivel de empleo y del ingreso de los agricultores; la redistribución de los recursos naturales e institucionales para el desarrollo, el aumento de la producción y la productividad, con el fin de abastecer al agricultor y al país de lo necesario. Así el crédito se convierte en un instrumento de fomento, dándose un orden prioritario a la asignación de recursos financieros.

Es importante notar la función que desempeña el crédito de fomento en las actividades económicas donde llega en procura del desarrollo, pero en el caso de los microempresarios de la clase social de estrato bajo, el cual no tiene acceso a este por la falta de garantías que posee, y debido a que el concepto clásico de las garantías adecuadas dice que son ellas las que constituyen las bases para la concesión de los préstamos; es donde se hace más necesario, ya que ellos son una consecuencia del desempleo existente en el país. Respecto a esto, Adam Smith dice que la elevación en la demanda de mano de obra depende del continuo aumento de la riqueza nacional o sea de la inversión de la acumulación de capital llamada inversión.

El mismo Adam Smith demuestra la dificultad de acumular capital en el sector informal porque, en este sector se deprecian las economías de la división del trabajo que aumenta la eficacia y la productividad tanto individual como para el conjunto de las organizaciones productivas.

Cuando Marx habla de la ley General de la Acumulación Capitalista hace referencia a la influencia que el incremento de capital ejerce sobre la situación de la clase obrera. Si tal acumulación no se efectúa, la clase obrera no tiene posibilidades de entrar al sector moderno de la economía.

Haciendo historia en Colombia, antes de la crisis económica mundial de los años 30, casi toda la industria del país estaba constituida por pequeñas unidades y tenía un gran peso el sector artesanal.

A partir de 1960 se presentaron una serie de estímulos para promover la pequeña y mediana industria. Las políticas proteccionista y la promoción de exportaciones desarrolladas en esos años estimularon el crecimiento del número de industrias intensivas en trabajo y tamaño pequeño.

En la actual fase recesiva es en la que se observa cada vez, con mayor atención, la posibilidad de la pequeña industria incluyendo la microempresa como un sector de gran potencial, para impulsar el desarrollo y la generación de empleos en los países en vía de desarrollo.

Dadas las circunstancias debidas a la recesión económica, en las cuales un gran porcentaje de la población no encuentra solución a sus limitaciones económicas por medio de empleos en el sector formal, la tendencia ha sido de incorporarse al sector informal, en situaciones de autoempleo, (comercio, artesanía, confección, etc.). Se estima que esta tendencia representa una de las alternativas más viables a la solución del problema de la capacidad de absorción de fuerza de trabajo del sector moderno de la economía, y por lo tanto es importante que al sector informal se le preste un mayor apoyo



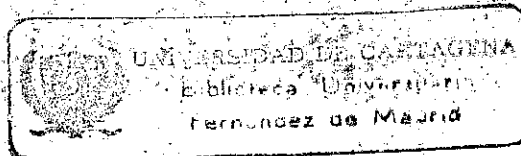
para que así éstos puedan superar los problemas con que tropiezan en el desempeño de sus actividades productivas.

Como resultado de la crisis económica y a las facilidades crediticias para ciertos grupos económicos, en los últimos años se han efectuado diversos planteamientos de mejoras a cerca de la necesidad de financiamiento o crédito.

A raíz de ello es que nacieron y nacen nuevas instituciones con mayores facilidades crediticias con el objeto de apoyar proyectos de generación de ingresos en zonas menos desarrolladas (marginales - urbanas).

Es así como en Lima a partir de 1981 aparecen algunas instituciones de mujeres destinadas a contribuir en la falta de financiación en el sector informal de rápido crecimiento sobre todo en la Lima Metropolitana, variando los mecanismos de crédito resultando ello un avance de mejoras en la oferta del crédito. La Asociación para el Desarrollo de la Mujer (ADIM) es una organización privada sin fines de lucro constituida de acuerdo a las leyes peruanas.

ADIM ante la situación de la mujer sobre todo de las zonas urbano-marginales, de marginación y dependencia, entró en contacto con mujeres de diversos grupos del cono sur de Lima, lo cual sirvió de base para investigar sus necesidades sus problemas y plantear alternativas de solución, naciendo



34

la idea del "Proyecto de Capacitación y Generación de Ingresos para Mujeres de la Zona Sur marginal de Lima Metropolitana".

En Guatemala, la Fundación para el Desarrollo de la Mujer, es la única institución que ha iniciado la concesión de crédito específicamente para mujeres con destino a financiar pequeñas empresas productivas.

En Costa Rica, Emprendimientos Urbanos Solidarios (EUS), es un programa dirigido al desarrollo social y humano de un amplio sector de población que tradicionalmente no ha sido sujeto de programas de acciones estatales más que en términos asistenciales y aislados. Este programa está dirigido a combatir la pobreza urbana desde una óptica integral y atendiendo a la multiplicidad de factores que la producen.

En Colombia se han implementado programas de generación de ingreso en varias ciudades, entre las cuales se encuentra Cartagena. En ella se desarrollan los siguientes programas:

Centro de Desarrollo Vecinal (CDV) La Esperanza, creado con la finalidad de consolidar y ampliar el proyecto de generación de ingresos para trabajadores independiente en la zona Sur Oriental de Cartagena, dedicados a micronegocio y micro producción que constituyen la población más marginada de la

economía informal.

También encontramos la Corporación Fondo de Apoyo de Empresas Asociativas (CORFAS). Fué creada como un instrumento de apoyo al proyecto de Cooperación técnico COLOMBO HOLANDES denominado "PMUR" - Formas Asociativas, el cual se llevó a cabo en el período comprendido entre 1976 y 1981, con el objetivo de elaborar una metodología de fomento y asesoría para empresas asociativas conformadas por trabajadores de bajos ingresos.

CORFAS está orientada a atender las necesidades de desarrollo en un espacio empresarial que actualmente no es adecuadamente cubierto por el sistema financiero colombiano.

Entre los muchos economistas que han tratado y escrito sobre el crédito como un instrumento de ayuda para la clase social de escasos recursos encontramos a Jaime Velez Hernández, que es sin lugar a dudas, uno de los profesionales con mayor experiencia en el crédito de fomento, no sólo en Colombia sino en Latinoamérica.

Vélez Hernández considera que este tipo de créditos cobra mayor importancia, si se tiene en cuenta que en torno a las actividades agrícolas y pecuarias seguirá girando por muchos años la economía Colombiana, y que por lo tanto es menester pro

36

porcionarle al campo la más técnica y planeada financiación, logro al que no se llegará si no se dispone, esencialmente, de los recursos monetarios suficientes y de un conocimiento a fondo de lo que es y lo que representa para el país el crédito de fomento.

Considera, además que el crédito Asociativo, permite incorporar masivamente a los pequeños empresarios a los instrumentos institucionales para el desarrollo y a los recursos naturales, de los cuales no han podido disfrutar o han tenido acceso a ello en condiciones de precariedad o insuficiencia. Además que por ser un crédito planificado y orientado, es un instrumento para lograr el empleo eficiente de los factores de producción y generar un incremento en la productividad.

Hace énfasis en que desde el punto de vista demoralidad comercial, inversión sana y capacidad de pago, no existe diferencia entre el crédito individual y el crédito Asociativo. Ya que el crédito asociativo debe reunir las mismas condiciones del crédito individual, tales como la oportunidad, costo razonable, plazo de acuerdo con la naturaleza de la inversión, la duración de la garantía, la capitalización de la empresa y el fomento del rubro financiado, garantía moral, capacidad futura de pago, y articulación con otros instrumentos de política agraria.

0.8 METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

El estudio a realizar es de tipo Empírico-Descriptivo, cuyo objetivo primordial es, conocer las fuentes de financiamiento con que cuentan los microempresarios de los estratos bajos de Cartagena, y en la forma como estos conllevan a la generación de ingresos y por ende al mejoramiento del nivel de vida.

Para desarrollar esta investigación utilizaremos el diseño de campo, ya que a través de encuestas lograremos la información en forma directa (Fuentes Primarias).

Las encuestas desarrolladas por medio de cuestionarios previamente elaborados serán aplicados a una muestra del conjunto de microempresarios pertenecientes a la clase social de estrato bajo, con el fin de detectar la situación por la que ellos atraviesan, especialmente las necesidades de recursos, formas de financiamiento, planes de crédito, etc.

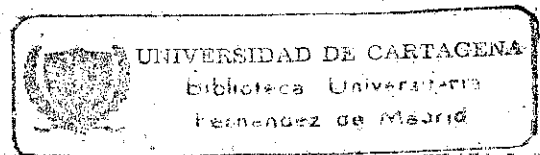
También acudiremos a las fuentes secundarias en las diversas instituciones y entidades financieras del mercado local, para conocer aspectos relacionados con la asignación del crédito Solidario y Asociativo, montos, requisitos, condiciones, etc.

Por último emplearemos también la observación documental o bibliográfica, y la asesoría profesional. Estas son muy importantes, ya que la primera nos suministra datos económicos sobre el movimiento y funcionamiento de las entidades del sector financiero y la segunda nos ayuda en el análisis de la información obtenida en la investigación de campo.

La fórmula a utilizar para hallar el tamaño de la muestra es:

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

Donde:



- n = Tamaño de la muestra
- Z<sup>2</sup> = Area de Probabilidad bajo la curva
- = Coeficiente de Confianza
- P = Proporción de Exito
- Q = Proporción de Fracaso
- N = Tamaño Total de la Población
- E<sup>2</sup> = Error muestral.

MUESTRA: Será seleccionada del grupo de empresas que componen el grupo de microempresarios que están vinculados al crédito Asociativo y Solidario en Cartagena.

Los datos se obtendrán de los registros que llevan las instituciones dedicadas a otorgar crédito Solidario y Asociativo; por medio de los cuales se obtendrá una muestra muy representativa del sector al cual nos referimos.

UNIDAD ESTADÍSTICA: Está representada por los microempresarios que poseen las siguientes características:

- Están ubicados en la ciudad de Cartagena
- Su actividad económica es del siguiente tipo: micronegocio o microproducción
- Son trabajadores independientes.

1. EL MERCADO DE DINERO Y LOS NIVELES DE POBREZA

1.1 PARTICIPACION DE LA CLASE SOCIAL DE ESTRATO BAJO EN EL SECTOR FINANCIERO

Nada es, en principio, más ajeno a la clase social de estrato bajo que su participación en el mercado financiero, pues, por un lado, ningún excedente de ingresos pueden ellos aportar al flujo de ahorros y por el otro, su débil o nula capacidad de repago les impide calificarse como tomadores de fondo.

Si se dejan de lado los efectos indirectos que sobre el nivel de actividad, el ingreso, y el empleo pueden tener las políticas monetarias o el desenvolvimiento del sector financiero, el tema queda casi restringido a un solo aspecto: el mejor modo de canalizar fondos para aumentar la capacidad de consumo o de inversión de algunos sectores de estratos bajo, utilizando mecanismos propios del sistema financiero.

El sector financiero tiene a su cargo vincular los grupos excedentarios de fondos con aquellos que, en razón de gastos pla



41

neados en la inversión o el consumo son deficitarios; en una actividad así definida los grupos de menores ingresos tienen, evidente, una participación muy reducida. Si se acepta calificar a la clase social de estrato bajo como aquella que no alcanza a subvenir sus necesidades dentro de un standar dado de consumo, naturalmente las personas de este grupo no cuentan con un superavit susceptible de canalizar en este sector, ni tampoco son receptores de fondo por lo cual rara vez las transacciones del sector financiero involucran directamente esta clase social. Lo cual no excluye que indirectamente algunas operaciones con montos relativamente importantes se relacionen con los estratos bajos, pero en este caso las transacciones conciernen de algún modo al sector público, quien utiliza el crédito institucional como instrumento de una política de bienestar.

En gran parte el limitado acceso de la mayoría de microempresarios de la clase social de estrato bajo al mercado interno de capitales se debe a que éste existe y funciona solo al "por mayor"; es decir para grandes operaciones con grandes empresas.

Hay importantes franjas del mercado de dinero que virtualmente no existen "al detalle". De hecho varios países carecen de un mercado de dinero de largo plazo, lo cual perjudica en especial a los sectores con poco capital e intensivos en mano de obras, cuya expansión tiene que limitarse a sus

escasos recursos propios. A su vez el único crédito disponible a mediano plazo para los microempresarios de bajos recursos suele ser el proveedor de equipos, el resto está sólo disponible a los grupos sociales más altos.

Por último, los mercados de dinero que sí existen -normalmente de corto plazo- suelen estar muy sesgados contra la clase social de estrato bajo, tanto en cuanto a acceso como a tasas de interés se refiere. Indudablemente que los riesgos y los costos de administrar préstamos a microempresarios de la clase social de estrato bajo son mayores, y un mercado de dinero eficiente reflejaría esto en mayores tasas de interés para tales empresas, o la creación de instrumentos de garantía especialmente para ellos. Sin embargo, raras veces es así. Por lo general los diferenciales en interés de las instituciones financieras establecidas son pequeñas, de tal modo que su crédito es racionado en cantidad y no en precio en perjuicio de las microempresas. Por lo tanto los micronegociantes de la clase social de estrato bajo deben depender de sus escasos recursos propios o recurrir al consiguiente costoso financiamiento informal a veces hasta cinco veces superior a las tasas de interés del sector formal.

#### 1.1.1 CLASE SOCIAL DE ESTRATO BAJO Y EL MERCADO INSTITUCIONAL DE DINERO

Considerando la clase social de estrato bajo como aquella uni

dad de consumo cuyos ingresos no alcanzan a cubrir las necesidades calificadas como mínimas para una sociedad determinada en una época dada; ello no excluye que ciertos grupos posean en algún momento un excedente financiero, por lo tanto no deben ser tratados como un grupo homogéneo.

Se observa con frecuencia cómo grupos próximos a emerger de la línea de pobreza prefieren dejar insatisfechas algunas de las necesidades básicas, destinando el superavit al ahorro financiero, casi siempre con el propósito de constituir reservas para gastos inesperados, o bien, para aumentar su capital de trabajo.

Quienes están claramente por encima del nivel de pobreza son operadores plenos del sistema financiero, interviniendo en mayor o menor medida según el tipo de ocupación. Pero inmediatamente por debajo de ellos aparece una franja variable cuya situación oscila quedando por encima o por debajo de la línea de pobreza según los vaivenes de la actividad económica, global o específica del grupo o sector y que no participan del sector financiero. El mercado de dinero como tal tiene una tenue relación con este grupo. Cuando intervienen programas de bienestar patrocinados por el sector público, las relaciones pueden ser más intensas, pero las transacciones no son ya producto de actividades del mercado, sino derivadas de una decisión autónoma del gobierno.

44

En los países latinoamericanos, al menos, las operaciones más frecuentes entre los sectores de bajos recursos de la población y el mercado de dinero son, de un lado, los depósitos a interés, predominantes en la forma de ahorro, y del otro, los créditos para consumo durable, compra de vivienda y adquisición de elementos de producción; este fundamentalmente en los medios rurales.

Además de los problemas derivados de la debilidad económica de los prestatarios y del consiguiente aumento del riesgo que entraña, las instituciones financieras tienen serias dificultades organizativas y de costos de conceder pequeños préstamos. Un análisis realizado en 1969, en una entidad de crédito para el consumo que operaba en Argentina con una clientela constituida básicamente por asalariados de recursos bajos y medios demostró que los costos directos de otorgamiento y recaudación de los créditos equivalía al 12% del préstamo para operaciones de un año de plazo. Este costo se compara desfavorablemente con el 2.5% del costo directo en los créditos comerciales a pequeños negocios y el 0.75% para las operaciones con grandes empresas.

Si a los costos administrativos indicados se le suma el costo por riesgo de recuperación de fondos prestados para compensar los costos se deberían establecer tasas de interés que triplicarán o cuadruplicarán las tasas que corrientemen

45

te se usan en operaciones de plazo similares con empresas. Como esos intereses no pueden aparecer abiertamente en los contratos sin que inmediatamente la opinión pública los calificara de usura, los bancos naturalmente reacios a operar con los grupos de menores ingresos y las empresas financieras especializadas en pequeños créditos de consumo, condicionan el acuerdo de los préstamos a requisitos de patrimonio o ingreso que ni aún la capa superior del grupo de estrato bajo puede reunir.

Atrapados entre las instituciones financieras oficiales inadecuadas como fuente de crédito y las necesidades crecientes de capital, la clase social de estrato bajo tiene que recurrir a fuentes informales para subsanar el problema. La primera instancia para solucionar la falta de fondos es recurrir a la solidaridad de la familia o de la comunidad inmediata; si dentro de ellos el problema no puede ser resuelto, la opción se sitúa entre el comerciante o el prestamista. La primera figura es indudablemente la más importante, por lo menos en los tiempos modernos. El prestamista en dinero tiene muchas dificultades para operar entre la clase social de estrato bajo; las altas tasas de interés que debe cargar para compensar el riesgo de falta de pago y la retribución por su trabajo personal, torna antipática su ocupación y debe enfrentar abierta hostilidad del medio en que actúa. Además, las legislaciones latinoamericanas contienen frecuentemente salvaguardas contra los intereses cuando exce

46

den considerablemente los valores corrientemente fijados por los bancos. En cambio, el prestamista que actúa por medio de la venta a crédito y/o de la compra de la producción, computa en el precio el riesgo y sus beneficios, sin transparentar la verdadera magnitud de éstos, por lo que la opinión de la comunidad y la legislación están de su lado.

La red de relaciones crediticias generadas por los comerciantes que actúan en comunidades de personas de bajos ingresos es tan profunda y funcional, que su desconocimiento ha llevado al fracaso a muchos programas de desarrollo especialmente dentro del medio rural. Por desconocer su papel se tiende a minimizar la posición del comerciante casi siempre otro pobre entre los pobres dentro de la estructura de su comunidad; esa vinculación generalmente se asemeja a la clientela en el sentido romano. En grupos desamparados de otras formas de protección social, la relación de dependencia de tipo clientela, si bien puede costarle al individuo una parte considerable de sus ya suficientes ingresos, constituye un modo de protección o respaldo que conlleva cierto grado de seguridad pues el comerciante - patrón está socialmente obligado a proveer parte de la subsistencia de su "cliente" en caso de desempleo o fracaso de la producción; o inclusive a facilitarle el dinero para gastos extraordinarios.

47

Existen, sin embargo, varios inconvenientes en los sistemas informales de crédito. Quizás el más importante es la cantidad limitada de crédito disponible a través de estos sistemas. Los parientes y amigos pueden prestar solamente en la medida que sus ahorros personales lo permitan; el capital de los prestamistas y los comerciantes también es limitado, sobre todo si no mantienen en la comunidad a la que pertenecen servicios de ahorro que puedan utilizarse para disponer de crédito. Aún la existencia de pequeñas cantidades de crédito es sumamente irregular en los sistemas informales y, especialmente en los sistemas rotatorios de ahorro, puede depender de la participación continua de otros socios.

A esto debe añadirse que los préstamos obtenidos a través de sistemas informales a menudo quiere decir que las transacciones deben hacerse con un prestamista que mantiene un verdadero monopolio de los recursos para el crédito. En este caso, los prestatarios pueden ser explotados y atrapados en un círculo vicioso de deuda.

#### 1.1.2 Comportamiento Financiero de la Clase Social de Estrato Bajo.

La desigual distribución de los recursos, es un indicativo del desequilibrio entre los grupos que conforman nuestra so

48

ciudad.. En las áreas urbanas y rurales y aún dentro de una misma, se aguantan las desigualdades sociales, fruto de los bajos ingresos, las pocas oportunidades de empleo, la concentración de la tierra, etc., esto afecta considerablemente la mayor parte de la población, la cual se ve reducida cada vez más sus niveles de consumo y posibilidades de vida, y en la mayoría de los casos se ven afectados por el endeudamiento o por el despojo de sus posesiones para cubrir sus necesidades.

Uno de los puntos claves para mejorar el estándar de vida de los grupos que se hallan en inferioridad de condiciones y que generalmente trabajan en el sector informal es el acceso al crédito.

Debido a la posición que ocupan en la economía, en la mayoría de los casos la clase social de estrato bajo requiere y puede sólo manejar pequeñas cantidades de crédito. Así pues que como pequeño prestatario, se encuentra con el poco deseo de las instituciones financieras de prestar pequeñas cantidades debido a que los costos por unidad en el otorgamiento de este tipo de crédito son mayores que cuando se trata de préstamos grandes, de ahí que las instituciones financieras busquen minimizar los costos administrativos otorgando siempre que sea posible préstamos de gran volumen.



Aunque los pequeños prestatarios tienden a tener tasas de amortización más altas que los grandes prestatarios, cuando tienen acceso a una combinación apropiada de crédito, tecnología y asistencia técnica, las tasas reales de amortización pequeños suelen estar muy por debajo del potencial, elevando así los costos por unidad de la recuperación del crédito de los pequeños prestatarios. Las instituciones financieras tienden por ende a considerar que los pequeños prestamos entrañan riesgo y son caros.

Además de los factores derivados de los elevados costos, existen para el sector financiero institucionalizado una serie de limitaciones culturales que tornan difícil de manejar los programas de créditos destinados a aliviar la situación de los sectores de estrato Bajo. Esas limitaciones derivan del propio estado de pobreza, de modo que en muchos casos pueden llegar a constituir el elemento que impide salir del círculo vicioso de pobreza - ayuda. Dos son las dificultades más importantes:

- El particular manejo de caja por parte de la unidad de consumo y
- El frecuente desvío de los fondos de su destino indicado por el programa.

50

La primera es inherente a todas las situaciones de deficiencia de ingresos; por de pronto las sumas de dinero percibidas por un pobre asalariado o productor, necesariamente, se gastan en plazos muy breves, compelido por la necesidad de cubrir los gastos de supervivencia. En esas condiciones resulta anacrónico, para el agente económico, hacer previsiones sobre pagos futuros si los gastos presentes quedan insatisfechos. Se necesita una buena dosis de coerción o de oportunidad para obligar a una persona a sacrificar una parte importante de su consumo presente en aras de satisfacer una obligación originada en adquisiciones pasadas. Es decir, la falta constante de excedente una vez atendidas las necesidades de corto plazo, impide a la clase social de estrato bajo adquirir hábitos de repartir sus medios entre consumo actual y consumo diferido. Y cuando una persona está permanentemente en situación crítica, cuán grave debe ser la amenaza para inducirlo a cambiar su tendencia natural? Indudablemente itene que ser algo más fuerte la simple ejecución judicial de la deuda. Aquí, fuera de procedimientos donde entre la compulsión física, se ha encontrado que además de la presión del co-garante, juega un rol importante la amenaza de quedar excluido de sus fuentes de crédito tradicional. Esta condición no se da en el caso de los bancos, seguramente porque para la clase social de estrato bajo ellos son instituciones ajenas a su experiencia y, al mismo tiempo, constituyen el paradigma de un mundo al

51

que no pertenecen; en cambio, el prestamista informal -comerciante o no- es para el pobre la usual manera de salvar el infortunio presente y el reconoce la grave situación en que quedaría si se cegara esta fuente. Además, la general irregularidad de los ingresos de quienes se encuentran en situación de pobreza hace difícil ajustar el cumplimiento de las obligaciones a plazos abstractos, en cambio, el prestamista que vive o frecuenta la misma comunidad conoce el momento en que su deudor cuenta con dinero y puede cancelar su crédito.

### 1.1.3 \* Efectividad de los Programas de Crédito como Medio de Ayuda Para los Grupos de Bajos Ingresos.

En los países de América existe una fuerte resistencia ideológica, tanto por parte de instituciones públicas nacionales como internacionales, a utilizar las donaciones o subsidios como medio para incrementar los ingresos de los pobres, esa actitud ha llevado a emplear el crédito en operaciones donde se debió proveer otra forma de ayuda. Seguramente eso explica los resultados de buena parte de los programas crediticios para los estratos de población con pobreza endémica que han sido de muy limitado o poco satisfactorio. Eso no es sorprendente, pues la superación de la clase social de estrato bajo no tiene otro camino que el del aumento de los ingresos, y el crédito -entendiendo como la entrega de una cantidad de dinero para restituirlo

más tarde- no agrega nada al flujo neto de ingresos, salvo los préstamos a la producción, si estos amplian efectivamente la capacidad productiva o reducen los costos.

En el caso de préstamos destinados a permitir a los pobres el acceso a bienes considerados inseparables de su dignidad de miembros de una comunidad determinada, como es particularmente al caso de la vivienda, los servicios de la deuda pueden generar caídas peligrosas en otros rubros de su consumo, si su ingreso después del préstamo se mantiene por debajo de la línea de subsistencia. Del mismo modo, un crédito destinado a la adquisición de elementos de producción va a dejar a su destinatario en mejor condición que antes sólo si el resultado monetario final del nuevo modo de producción es superar al anterior, por lo menos en la medida necesaria para atender la cancelación del préstamo y sus intereses.

Un programa de crédito aislado no significa nada como medio para mejorar la condición de los grupos de bajos ingresos; solo adquiere relevancia cuando es uno de los instrumentos dentro del conjunto de acciones destinadas a aumentar el ingreso de sus beneficiarios. Si no hay tal incremento difícilmente habrá repago del crédito y todo el esfuerzo de ayuda habrá quedado como una equívoca donación.

53

En los sectores de bajos recursos, el crédito aumenta el ingreso neto únicamente cuando amplía la capacidad productiva del individuo o del grupo familiar. Si se acepta esa premisa, entonces los créditos destinados a vivienda no alcanzarían a cumplir con el criterio de ayuda efectiva aquí sostenido, lo cual parecería desconcertante; aunque observando este caso con más detenimiento se advierte que la situación del beneficio quedaría inalterada solamente si los servicios del préstamo no toman una porción mayor a lo que anteriormente destinaba al servicio de vivienda; cuyo caso la mejora alcanzada equivaldría a la obtención de un mejor servicio de vivienda con el mismo sacrificio económico.

En los préstamos destinados a la producción, la entrega de los fondos o el pago de los nuevos elementos del cultivo no va a llevar necesariamente a incrementar los ingresos si el productor no sabe como utilizarlos eficientemente o no puede comercializar la nueva producción de manera ventajosa. Estas reflexiones tienen el propósito de destacar el papel secundario y de mero instrumento auxiliar que tienen los programas crediticios de ayuda a los sectores de bajos ingresos. El crédito en sí no vale más que el conjunto de medidas que están destinadas a aumentar el ingreso de las unidades familiares en forma estable y permanente. El dinero volcado sin asegurar esta última condición pasará

a la postre a constituir un donativo, cuyo efecto en términos de bienestar será efímero para el destinatario y frustrante para las autoridades.

Otra serie de evaluaciones ofrece una visión mixta sobre el impacto económico de estos programas de crédito a micro empresarios de bajos ingresos. Una perspectiva arguye que acceso al crédito, especialmente para aquellos microempresarios más pequeños o más pobres, simplemente provee de nuevos canales de dependencia y explotación. Por otro lado está la observación que aún cuando el obstáculo del crédito se elimina, otros impedimentos para el crecimiento de la microempresa de las personas de escasos recursos siguen existiendo; estos incluyen variaciones en demanda, dificultades en la adquisición de materia prima y actitudes de los empresarios.

El objetivo primordial es hacer del programa de crédito un medio y no un fin que implique no solo cambiar el marco legal-estatutario de las instituciones, sino también cambiar la imagen de una institución crediticia por una nueva promoción y desarrollo, que confirma el crédito como instrumento válido que permita a la clase social de bajos ingresos desarrollar proyectos productivos, que causan en ésta un impacto económico, psicológico y social, de tal manera que no solo puede generar sus ingresos de manera independiente, si

no también contribuye a una mayor solidaridad con su grupo social, y a un mejor fortalecimiento y cohesión de sus organizaciones para el desarrollo de su comunidad.

La efectividad de los programas de crédito se debe en gran parte a:

- Agilidad en la solicitud y revisión del préstamo.
- Términos flexibles en el préstamo; la cantidad del préstamo, plazos y frecuencia de los pagos están adaptados a las necesidades del beneficiario.
- Tasas de interés: todos los programas cobran intereses comerciales o tasas cercanas a las del interés comercial.
- Incorporación de incentivos para los pagos. Estos programas han desarrollado una gran variedad de mecanismos para facilitar un pago oportuno.
- El crédito está ligado a la capacitación y asistencia técnica. Desde el punto de vista del suministro de crédito, la capacitación ofrece la oportunidad de fortalecer la confianza que debe existir entre el personal del programa y los beneficiarios, e intensifica su capacidad

56

para manejar el préstamo.

Obviamente el desarrollo implica mucho más que el suministro de crédito y servicios. Los programas que producen un impacto verdaderamente positivo en el desarrollo son los que promueven la equidad y la adquisición de facultades. En este contexto, equidad significa proporcionar a los pobres las mismas oportunidades y servicios que al resto de la población, de modo que puedan participar en los beneficios del desarrollo, la adquisición de facultades estriba en otorgar a la clase de estrato bajo el derecho de opinar en lo que a ellos concierne y tener voz y voto en la elaboración de las políticas y decisiones que lo afectan.

Los programas que dependen de la participación activa de los clientes y estimulan o facilitan la organización entre las clases de bajos ingresos, son los que encierran el mayor potencial de contribuir a dotar a estos de dichas facultades. Un ejemplo excelente al respecto lo constituye el componente crediticio del grupo de solidaridad.

## 1.2 EL CREDITO COMO INSTRUMENTO DE AYUDA PARA MEJORAR LAS CONDICIONES DE LOS GRUPOS DE MENORES INGRESOS.

El uso del crédito en los programas de asistencia a los sectores de menores ingresos busca, superar condiciones de mar



57

ginalidad, familiarizando a los beneficiarios con las prácticas financieras, induciéndolos a concurrir a los bancos, hasta ese momento instituciones totalmente ajenas a su mundo, aprender las reglas de juego de préstamos, depósitos, intereses, etc. Todos estos objetivos están fundados en la esperanza de que un no lejano incremento en los ingresos del grupo comprendido en el programa permitirá a sus miembros contar con un excedente. Proporcionándose esa oportunidad, la experiencia financiera generada por la operación lo alentará en el camino del ahorro y por lo tanto de su superación individual.

Se supone aquí implícita la intención, en quienes utilizan el crédito como instrumento de un programa de ayuda a la clase social de menores ingresos, de dar a los beneficiarios plazos y condiciones de costo similares a las que tienen el promedio de la población, sin perjuicio de recurrir eventualmente a aportes no reembolsables u otra clase de subsidios.

1.2.1 Estrategia en la Utilización del Crédito como Instrumento de Promoción de Grupo de Menores Ingresos.

Se vió anteriormente que el crédito como instrumento aislado tendiente a ayudar a los pobres difícilmente tenga

58

las repercusiones esperadas, si al mismo tiempo no se asegura un incremento permanente en el ingreso; es decir, el apoyo financiero a la gente de menores ingresos es eficaz salvo casos especiales, dentro de un programa de asistencia.

Otro aspecto que conviene precisar es el referente a las posibilidades reales de poner al mercado financiero a operar dentro del marco de un programa de asistencia. Es evidente que las reglas del mercado no permiten incorporar como demandante de crédito a quienes no tienen capacidad de repago; o la tienen con un alto riesgo; además las operaciones con grupos de bajos ingresos presentan niveles tan elevados de costos operativos que resultan prohibitivos.

Por lo tanto, cuando aquí se habla de crédito se está refiriendo a operaciones efectuadas entre entidades financieras e individuos o asociaciones, pero el rasgo que los distingue de las verdaderas operaciones de mercado es la necesaria intervención de un tercero -el estado- o entidad privada, para aborber alguna parte de los costos operativos y financieros de la transacción.

De esta intervención surge el hecho económico que da el rasgo característico a las transacciones financieras pro

movidas con criterio de ayuda: la existencia de una transferencia gratuita por parte del tercer interviniente.

Como es posible inclusive que esa transferencia exceda en importancia al monto mismo del crédito, es legítimo preguntarse por qué no utilizar la donación pura y simple, en lugar del crédito. La respuesta admite variados matices. Unas pueden ser fundamentalista, negando la bondad intrínseca de la donación, pero otras -más frecuentes- destacarán el papel educativo e integrador que tiene el crédito. En este último supuesto el análisis del programa crediticio debe ponderar los costos y los resultados de alcanzar estos últimos objetivos.

En razón de los comentarios precedentes, se entenderá que todo crédito está inscrito dentro de un programa de ayuda y que existe una transferencia gratuita de fondos hacia el prestatario bajo la forma de absorción por un tercero de parte de los costos del préstamo. En estos términos, hablar de crédito como instrumento de ayuda implica disponer de los recursos necesarios para atender dicha transferencia gratuita, independientemente de los fondos financieros previstos por el mercado. Debe observarse que los recursos, asignados a tal transferencia ponen un límite muy preciso al volumen del crédito. Dados estos condicionantes, dos tendencias se han perfilado en el diseño de los

programas de crédito. Una que se podría denominar extensiva, donde el programa de ayuda parece abierto a todos los individuos definidos por las normas del programa; y otra, llamada, intensiva, que procura circunscribir la aplicación de los programas de ayuda -y consiguientemente del crédito- a grupos claramente delimitados, sea con criterios geográficos, ocupacionales o culturales.

Al poner el crédito institucional al alcance del mayor número de usuarios, las instituciones financieras deben ser capaces de operar con los prestatarios a costos razonables y, además, contar con capacidad gerencial apropiada para evitar la falta de pago. El cumplimiento de estas condiciones hace que finalmente los programas de crédito tiendan a alcanzar sólo la capa superior de los grupos de menores ingresos, llegándose, en muchos programas extensivos, a que los reales beneficiarios sean los grupos no pobres. Los programas de crédito extensivos parecen ser interesantes en casos de países con muy débil infraestructura financiera, sobre todo en los ambientes rurales; en este caso, el objetivo de mejorar el servicio financiero tiene tanta importancia como el de canalizar los fondos a los pobres y la suma de resultados relativos justifican la totalidad del programa. La estrategia extensiva se propone dar simultáneamente una cierta igualdad de oportunidades con la menor intervención de las entidades de ayuda.

7  
61

Por su parte, la estrategia intensiva inscribe al crédito dentro de un programa de suministro de insumo, provisión de bienes y asistencia técnica de modo de asegurar al prestatario el mejor uso de los fondos recibidos en préstamo; en esa forma tiende claramente a actuar sobre todos los factores que, en definitiva, limitan los ingresos de los grupos pobres.

No cabe duda que el costo y la capacidad de organización requeridos son mayores en el caso intensivo; además, cada proyecto tendrá un alcance limitado, dejando fuera a grupos o individuos que pueden presentar mayores muestras de necesidad o debilidad de ingresos que los beneficiarios destinatarios del programa.

Obviamente existen tantas combinaciones o grado de mezcla de estrategias como se quiera, pero la mayor eficacia de las transferencias financieras en favor de la clase social de bajos ingresos se logran en el caso de proyectos que implican una estrategia intensiva, la pobreza es un estado del que el individuo no emerge fácilmente, entre otras cosas porque no es un fenómeno meramente económico; para superarla hace falta aplicar soluciones más potentes que el incremento temporario de la capacidad de compra.

62

1.2.2 Lineamientos de una Política de Crédito Extensiva para Asistir a los Grupos Sociales de Estrato Bajo.

Como las acciones de tipo extensivo son de poca relevancia para los grupos de estrato bajo urbano, dentro de la aplicación de las políticas extensivas de crédito es conveniente limitarse a las políticas de financiamiento de la producción agraria. La fuerte migración hacia los núcleos urbanos registrada en los últimos cuarenta (40) años, no impide que buena parte de los pobres de América Latina vivan aún en el ámbito rural, con ingresos dependientes del trabajo de sus propias parcelas.

Los programas extensivos de crédito lograrán mejorar el ingreso de los pobres en la medida en que este ingreso dependa de su dotación de capital. Esos programas extensivos, para lograr un impacto mínimo, de modo de elevar en forma autosostenida el ingreso de los productos rurales situados por debajo de la línea de pobreza, requiere contemplar por lo menos los cuatro (4) puntos siguientes:

- Selección del grupo destinatario del crédito:

Es importante comprender que la acción del crédito sólo puede alcanzar un cierto grado de efectividad en

63

una capa muy reducida del estrato bajo de la población rural. Por su acción como impulso inicial, el crédito es eficaz en la ayuda de los que están emergiendo de la pobreza. Los sectores más sumergidos en la pobreza no pueden ser prestatarios porque con condiciones de vida tan precarias, todo aumento de producción es todavía insuficiente para satisfacer las necesidades mínimas requeridas, por lo tanto, le resulta imposible acumular un excedente que le permita restituir el préstamo. Es necesario tomar conciencia que la única forma posible de ayudar a los grupos de estrato bajo es a través de las transferencias gratuitas, aunque se las haga figurar con la obligación de restituir lo recibido en algún plazo más o menos largo.

La correcta definición de la forma de ayuda no obedece a razones puramente metodológicas, sino que es necesaria para evitar confusiones en la evaluación de los resultados del instrumento que se está usando. Debe tenerse, constantemente, presente que cuando se habla de crédito se está tratando de operar en condiciones aproximadas a las de mercado, buscando también promover el agricultor para que, en algún momento, actúe por sí solo dentro de la economía de mercado. A diferencia de las transferencias gratuitas, con el crédito se intenta que los préstamos sirvan de impulso inicial para

64

un movimiento de promoción económica y social autosostenida. En la práctica eso significa asignar los recursos iniciales como fondo rotativo, de manera que con un porcentaje adecuado de repagos se pueda mantener vigente la ayuda durante un período suficientemente dilatado como para que los beneficiarios superen su situación de pobreza y se incorporen a los mecanismos normales de la actividad económica del país.

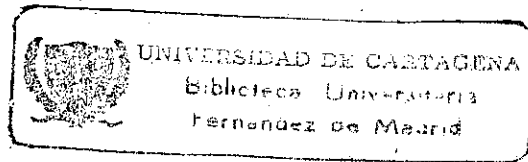
Un programa de crédito extensivo dará los frutos esperados sólo si su grupo de referencia son los agricultores que encontrándose en situación de pobreza poseen una finca con dimensiones suficientes como para absorber los mayores insumos, la nueva tecnología y las inversiones financiadas por el préstamo. Solamente los grupos en estas condiciones tendrán un aumento de producción equivalente, por lo menos, a la deuda contraída. En cambio, quienes tienen medios precarios o un mercado desfavorable para sus productos, al aumento de producción que pueda atribuirse al préstamo sólo alcanzará para nutrir temporalmente algo mejor a la familia, pero sin resultado ulterior.

En la práctica es muy difícil caracterizar operativamente al beneficiario deseado, apareciendo con frecuencia, durante la ejecución del programa, desvíos en el



65  
acuerdo de crédito hacia los grupos de mayores ingresos.

Asistencia Técnica:



Aún con los programas extensivos siempre debe existir alguna forma de asistencia técnica asociada al crédito. Sin caer en el extremo de contar con extensionistas interviniendo en cada acuerdo, al menos los guías para los agentes financieros y las reglamentaciones de las operaciones deben dar una clara orientación sobre el destino del préstamo.

El dinero es sólo uno de los componentes del programa de crédito. Para cumplir con los objetivos de ayuda los fondos deben ser empleados en alguno de estos tres (3) propósitos: adquisición de insumos para ser utilizados con la tecnología tradicional; introducción de nueva tecnología; y, mejoras en la comercialización. En el primer caso se busca principalmente romper el círculo de miseria que oprime al productor para que éste llegue a utilizar al máximo su potencial productivo; la forma más frecuente de hacerlo consiste en darle fondos para atender sus necesidades de subsistencia hasta el momento de vender la nueva cosecha. Con esta acción se consigue que el campesino utilice la

66

semilla en cantidad y calidad adecuada. En otros casos, el dinero del préstamo reforzará su capacidad de negociación de insumos, favoreciendo su empleo en cantidades adecuadas, pues en reiteradas ocasiones el uso de buena semilla, fertilizantes o plaguicidas, resultará anti-económico a los precios fijados por el comerciante que se los fia. Cuando no se prevea innovación tecnológica la asistencia técnica estará expresada en forma de una adecuada reglamentación del empleo de los fondos, pero asegurándose al mismo tiempo la seguridad del abastecimiento de los elementos que debe utilizar. También es sencilla la acción que acompaña al préstamo cuando este se destina a la subsistencia del productor, pues, en este caso se trataría sólo de vigilar que la mayor capacidad de compra generada por el crédito no provoque carestía o desabastecimientos locales.

Si se pretende favorecer la introducción de nuevas tecnologías o el mejoramiento de los mercados de productos agrícolas, habrá que emplear alguna forma de asistencia técnica más directa, sin necesidad por ello de montar programas intensivos de ayuda. La asistencia técnica puede consistir en la participación de organizaciones intermedias, básicamente cooperativas o sindicatos de agricultores, que orienten sobre el empleo de las téc

67

nicas que se requiere introducir. Las agrupaciones campesinas son también los elementos necesarios para mejorar las condiciones de comercialización. Los agricultores aislados carecen de poder de negociación suficiente como para mejorar sus precios, abrir nuevos mercados o mejorar las técnicas de mercado; esto conduce a admitir que el crédito extensivo destinado a cambiar la forma de producción, o mejorar las condiciones de mercado de los productos agrícolas, sólo sería viable cuando existan instituciones intermedias que den a los agricultores, mediante su agrupación, una escala adecuada como fuente de productos o demanda de insumos. Seguramente la única excepción a esta regla serán los créditos que financian el almacenamiento temporario de la cosecha.

Favorecer el agrupamiento de los productos reales:

El crédito extensivo puede ser el instrumento apropiado para cohesionar regionalmente a los campesinos de bajos recursos. La ventaja de la agrupación no estaría dada solamente por un aumento en el poder de negociación; sino como medio de lograr un mejor aprovechamiento de la asistencia financiera, debido a que la utilización de ésta en proyectos comunitarios contrarresta buena parte de las débiles estructuras de la

pequeña propiedad rural.

El agrupamiento de campesinos tiene, además, la ventaja de ampliar la responsabilidad financiera de los prestatarios, mediante el otorgamiento de garantías recíprocas de quienes participan en el mismo proyecto. Esta forma ha demostrado ser decididamente eficaz para mejorar la puntual recuperación de los créditos.

- Arbitrar medios para absorber costos de administración y mora:

Los costos administrativos de los bancos agrícolas o de los programas de crédito campesino se sitúan en el orden del 10%, notablemente más alto que el de las operaciones urbanas con empresas medianas y grandes. Ese mayor costo deriva del reducido volumen de las transacciones, la dispersión geográfica, el menor desarrollo de la infraestructura de comunicaciones y la necesidad de mayores gestiones para realizar los cobros.

A estos costos, que se deben sumar al dinero, se agrega el costo derivado del riesgo de falta de pago. Buena parte de los programas de crédito campesino fracasan por la incidencia de elevados porcentajes de crédito morosos e incobrables. Los atrasos en los cobros

69

repercuten en la capacidad de dar nuevos préstamos y los créditos incobrables provocan la paulatina reducción del fondo consagrado al programa de asistencia, pero por encima de esos perjuicios, la generalización de la falta de pago provoca una sensación de injusticia entre quienes cumplen sus obligaciones, la que a poco se transforma en un sentimiento colectivo de que la asistencia crediticia es un subsidio sin obligación de reembolso. La tolerancia de estas actitudes finalmente desemboca en el cierre de la fuente de ayuda al campesino, con el agregado de premiar a los productores menos escrupulosos.

Existen pocas referencias cuantitativas sobre mora y falta de pago, las únicas fuentes que hacen referencia al tema son los estudios del Banco Mundial, BID y ocasionalmente las memorias de algún banco agrícola. De todas maneras, cabe esperar que aún con la buena administración, las pérdidas por incobrables son suficientemente altas como para gravitar en los costos en forma notable, lo que obliga en todos los casos a prever la forma de atenderlos con recursos específicos, no son trasladables a los prestatarios, por la limitada rentabilidad derivada del uso de los fondos prestados.

## 2. PROGRAMAS DE CREDITO SOLIDARIO Y ASOCIATIVO

### 2.1 BREVE RESEÑA DE LOS PROGRAMAS DE CREDITO SOLIDARIO Y ASOCIATIVO

Una respuesta al creciente sector informal puede encontrarse, en los programas de crédito Solidario y Asociativo ya que estos contribuyen al fomento de la microempresa en el sector informal. Aunque estos pueden diferir en sus estructuras y estrategias, todos ellos comparten cuatro (4) objetivos:

- Elevar el ingreso y el nivel de vida de quienes participan en los programas,
- Reducir el subempleo y crear nuevos empleos,
- Incluir a gran número de microempresas pobres del sector informal, y
- Constituirse como programa sostenible en el aspecto fi

71

nanciero, potencialmente autosuficiente o incluso lucrativo.

La extensión del crédito es central para la estrategia de los programas de crédito Solidario y Asociativo, está basado en la suposición de que los microempresarios no tienen acceso al crédito, y se apoya en la experiencia de los primeros programas que fueron considerados venturosos con relación a los cuatro objetivos antes mencionados.

Uno de los primeros programas fue el Programa Bakan Kredit Kecamatan (BKK) fue iniciado en Indonesia en 1972 con el objetivo de proporcionar capital a los pobres del medio rural, a partir de actividades generadoras de ingresos fuera de la granja. Las unidades locales de BKK reciben préstamos del Banco Central de Fomento provincial. El gobierno también contribuye a subsidiar las actividades de estos programas pagando los salarios de la tercera parte del personal de las unidades del BKK quienes de ordinario son egresados de la escuela primaria local. Sin embargo, un rendimiento del 7% sobre la cartera promedio hace que el programa sea financieramente viable y lo distingue como uno de los pocos programas de crédito vigentes en el mundo financiados y administrados públicamente, que logran hacer dinero por medio del otorgamiento de préstamos a pequeñas empresas.

Estudios realizados señalan que la mayoría de los prestatarios han logrado expandir sus negocios y que la cuarta parte de los clientes del programa BKK han emprendido nuevas actividades económicas. El programa ha producido un efecto moderado en el empleo, aún cuando ha aminorado considerablemente el subempleo de sus participantes.

Otro programa también dirigido a los pobres del sector rural es el del Banco Grameen de Bangladesh. Los posibles clientes deben organizarse en grupos de cinco (5) personas los miembros de esos grupos, el 70% de los cuales son mujeres reciben préstamos individuales, son elegibles para recibir nuevos préstamos y hacen pagos semanales al banco durante las reuniones del grupo. Hay un fondo de ahorro obligatorio de la agrupación al cual cada miembro debe hacer aportaciones semanales y para el que se deduce al 5% de todas las sumas entregadas para nuevos préstamos. En el momento que lo necesite, cualquier miembro del grupo puede obtener préstamos de este fondo bajo las condiciones establecidas por el propio grupo. Existe un fondo de emergencia del grupo que puede usarse como seguro contra el incumplimiento de obligaciones crediticias; cada prestatario debe pagar a este fondo el 25% de sus cargos por concepto de intereses regulares.

El funcionamiento de este plan ha sido impresionante. El



73

ingreso per cápita promedio de las familias prestatarias aumento 35% en términos reales, en dos años y medio, y el proyecto está elevando el consumo, la formación de capital y las inversiones destinadas a la vivienda. El programa ha abatido el subempleo para la mayoría de los prestatarios y ha ayudado a que se inicien nuevas actividades generadoras de ingresos para el 65% de las mujeres y el 2,5% de los hombres que, cuando se unieron al mismo, declararon que a la sazón no participaban de ninguna actividad generadora de ingresos.

La Asociación para el Desarrollo de Microempresas, Inc., ADEMI, fue creada en la República Dominicana en 1983, con fondos del sector público y el privado. El programa tiene dos métodos para conceder préstamos: el mecanismo de crédito del "grupo de solidaridad" ayuda a los negociantes más pobres, muchos de los cuales son vendedores, mientras que los empresarios ligeramente más fuertes pueden aspirar a recibir préstamos individuales.

Los grupos se componen de entre cinco y ocho personas y se organizan por sí mismos a fin de participar en el programa. A pesar de que cada miembro del grupo recibe su propio préstamo, el acceso a futuros créditos depende del expediente de pagos de todo el grupo. Los primeros préstamos son muy reducidos y deben saldarse en una o dos sema

74

nas; después los miembros ya son elegibles para la obtención de un préstamo más cuantioso y un calendario de pagos más prolongado.

Los préstamos para el empresario individual van desde 50 a 300 dólares inicialmente y deben saldarse en dos o tres semanas, haciendo al prestatario elegible para recibir mayores préstamos. Se ofrece asistencia administrativa a través de visitas a muchos empresarios individuales. Conforme aumenta la cuantía de los préstamos se brindan a los clientes cursos de contabilidad, mercadotecnia y administración, por los cuales éstos deben pagar una cuota mensual. Los prestatarios de grupo o individuales deben mantener una cuenta de ahorros a fin de seguir teniendo acceso al crédito.

Aún cuando todos esos programas funcionan en diferentes ambientes económicos, indefectiblemente han tenido éxito según los cuatro criterios de un programa efectivo para la microempresa. Lo más impresionante es, quizás, que cada uno de ellos atiende a un número extremadamente grande de personas muy pobres operando en forma casi autosuficiente.

Los tres programas fueron proyectados para los empresarios del nivel más pobre y cuentan con elevados porcentajes de participación femenina. Los tres programas se asemejan tam

bién en sus orientaciones de autoselección y autopromoción . Un enfoque sobre solvencia económica o grupo de crédito, con la promesa de obtener en el futuro préstamos más cuantiosos, puede prescindir de prolongadas y costosas visitas a las empresas, acelera el proceso de solicitud de préstamos y redundante en índices de pago de adeudos más superiores al 90%. Debido a que los grupos están formados por los propios beneficiarios, los clientes seleccionan a los individuos que son dignos de crédito. Además, por el hecho de que proporcionan un servicio de gran demanda, los programas necesitan muy poca promoción excepto en su fase inicial; en ésta se informa a la gente acerca de la existencia y las políticas que aquellos suscriben.

El monto inicial de los préstamos es muy pequeño en los tres programas y ello desalienta la participación de las empresas más ricas y minimiza el riesgo para cada programa. El empresario, al percibirse de que la prontitud del pago le garantiza literalmente el acceso a mayores préstamos, hace lo posible por conservar un buen expediente de crédito, y los programas o semanales para el pago de préstamos están confeccionados con miras a facilitarle que lo consiga. Por añadidura, la mayoría de las empresas de este nivel operan con un flujo de caja mínimo pero con notación acelerada. Un participante del programa que recibe un préstamo puede adquirir una cantidad mayor de un in

sumo necesario, a menor precio, lo cual le permite fabricar y vender más abundantemente su producto; todo ello en un curso de una semana.

Otra variable que comparten los tres programas es que las tasas de interés no están subsidiadas: son tan altas como las tasas comerciales o incluso mayores. Las tasas de interés elevadas promueven la autosuficiencia financiera del programa, desalientan la participación de los empresarios que gozan de acceso al crédito a las tasas vigentes en el comercio, y les permite a los empresarios alcanzar la madurez suficiente para recurrir a las instituciones formales de crédito.

En América existe una organización que fomenta el empleo y las oportunidades económicas llamadas Acción Internacional Técnica AITEC, que es una organización privada sin fines de lucro, dedicada a la creación de oportunidades nuevas de empleo e ingresos para la población de bajos recursos. Por medio de programas experimentales e innovadores se buscan soluciones a los problemas del microempresario urbano. En general se prueban pequeños programas pilotos. Después, estos modelos -ya aprobados- son implementados a niveles nacionales y regionales. Los diferentes programas están vinculados por su fuerte énfasis en autosuficiencia empresarial.

77

Se provee asistencia técnica a grupos comunitarios, agencias gubernamentales y organizaciones privadas. Trabajando desde 1961, en más de 12 países, AITEC mantiene vigente su objetivo: Mejorar la capacidad de instituciones locales en sus programas de asistencia a las actividades económicas de pequeñas escalas en los sectores más pobres.

AITEC ha participado en la implementación exitosa de programas de desarrollo en Brasil, Bolivia, Colombia, Costa Rica, República, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Perú, Estados Unidos y Venezuela.

AITEC es pionera en la provisión de asistencia de desarrollo al sector informal. El manejo apropiado de los otorgamientos de crédito y asistencia gerencial a esots microempresarios, crea empleos a sólo una fracción del costo de desarrollo de puestos de trabajo en empresas grandes. El ingreso familiar aumenta y las comunidades más necesitadas tienen acceso a los productos y servicios de primer orden.

También en Colombia AITEC ha prestado asistencia técnica a programas similares de microempresas en Cali, Cartagena, Medellín, Bogotá, Ibagué, Popayán, Bucaramanga y Manizalez.

28

2.2 PROGRAMA DE CREDITO SOLIDARIO C.D.V. LA ESPERANZA

2.2.1 Usuarios

El programa de generación de ingresos del C.D.V. La Esperanza está dirigido a atender los siguientes grupos del sector informal de Cartagena:

MICRONEGOCIANTES: Vendedores estacionarios y ambulantes y tenderos.

MICROPRODUCTORES: Los que se dedican a la pequeña producción artesanal y casera

TENDEROS.

Las características de los usuarios son las siguientes:

MICRONEGOCIANTES:

- Un alto porcentaje son imigrantes de poblaciones cercanas a la capital del departamento.
- Inician su experiencia en estas actividades a muy temprana edad,

- Su nivel educacional es bajo, un alto porcentaje son iletrados.
- Las actividades desarrolladas se realizan individual o por el grupo familiar, destacándose la gran participación de los hijos menores,
- Los vendedores estacionarios realizan su actividad en sitios preestablecidos, mientras que los vendedores ambulantes no,
- Los micronegociantes que venden productos perecederos realizan sus compras diariamente y están sujetos a la cosecha del momento.
- La rotación del capital es generalmente de un día para los que comercializan con productos alimenticios.

MICROPRODUCTORES:

- En general este sector genera empleo directo o indirecto,
- Aunque ven sus actividades como negocio les hace falta capitalización empresarial,

- En su mayoría el nivel de vida es más elevado que en los otros grupos.

TENDEROS:

- Realizan su actividad por lo general en su residencia y expanden productos tanto de la canasta familiar como de consumo general,

- Su nivel educacional es un poco más alto en relación al micronegociante.

- Generalmente son atendidos por mujeres,

- Poseen activos fijos (armarios, enfriadores, mostradores, vitrinas)

- De acuerdo a las características del producto compran diario, semanal o quincenal.

- Se puede observar en ellos un stock de mercancías.

Tanto para micronegociantes, microproductores como para tenderos, las condiciones de sus viviendas son muy sencillas y de tipo colectivo familiar.



Los programas de crédito de Grupo Solidario están atendiendo principalmente a microempresas de subsistencia, con una tendencia a atender, también a microempresas de acumulación simple.

La acumulación se entiende como el proceso por el cual las microempresas logran retener parte de los excedentes generados en el proceso de producción para invertirlos en ellos mismos, con el objetivo de mantener o mejorar sus condiciones de producción. La acumulación se puede medir por la variación del patrimonio de la empresa, la cual va acompañada, por lo general, del crecimiento de sus activos fijos y el número de sus trabajadores.

Se consideran microempresas de acumulación simple, las que logran retener los excedentes generados en el proceso productivo en un grado menor, que les garantiza escasamente re producir el proceso de producción en la misma escala en que venía realizándose. En este nivel se sitúan muchas microempresas manufactureras y de servicio, la mayoría son de comercio, sobre todo las tiendas de barrio y algunos micronegocios.

Microempresas de subsistencias: son microempresas por debajo de los niveles de acumulación, que no logran producir y/o retener el excedente económico necesario para crear un

capital o para reproducir el proceso de producción sino que se limitan a remunerar el trabajo. La microempresa típica de este nivel es el "micronegocio" representado por los vendedores de arepa, empanada, pescado, etc., que obtienen un ingreso diario de aquel pero rara vez llegan a crear un capital.

### 2.2.2 Problemas Detectados

La población económicamente activa a la cual el C.D.V. La Esperanza dirige su programa no se encuentra vinculada al sector formal de la economía, por lo que las tasas de desempleo son altas y el subempleo se ha incrementado, realizándose todo tipo de actividades económicas dentro del sector informal, de las cuales las más comunes son: comercialización de mercancías comestibles o no, venta de alimentos preparados y/o naturales dentro o fuera de su área de residencia y transformación de materias primas en productos terminados.

El trabajo por cuenta propia de los vendedores de productos de la canasta familiar, en los mercados públicos y/o en su residencia, constituye una actividad que posibilita la sobrevivencia de un significativo número de familias de Cartagena. Estos trabajadores en su mayoría son independientes, no disponen de capital de trabajo propio y sus condi

B

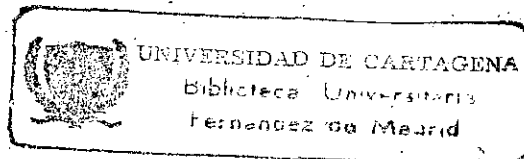
ciones económicas, financieras y sociales no permiten el acceso a fuentes crediticias institucionales; por lo cual tienen que recurrir al mercado extrabancario, pagando tasas de interés de usura.

El manejo de sus negocios se basa en la experiencia empírica, careciendo de métodos adecuados y sentido empresarial que permita hacer progresar sus negocios, aún los más grandes. Aislados o en pequeños grupos, sin una organización que los represente, los trabajadores independientes no disponen de medios, recursos e instrumentos que les permitan cambiar su realidad socio-económica.

En resumen, el problema que se intenta solucionar con este programa es:

A Nivel Económico:

- Carencia de Capital, por lo tanto tienen que tomar la mercancía fiada con un recargo hasta del 60% mensual. Además la cadena de intermediación es tan larga, lo que encarece el producto.
- Créditos de usura con interés promedio del 150% mensual.



84

- Bajos ingresos percibidos, debido al encarecimiento de la mercancía y a los intereses de usura que tiene que pagar el trabajador independiente.
- Métodos inadecuados de manejo de los negocios o sea ausencia de una actitud empresarial.
- Ausencia de una actitud previsiva hacia el futuro e económico de su familia.

A Nivel Social:

- No acceso a los servicios sociales básicos.
- Ausencia de organización de los trabajadores independientes.
- Falta de higiene y salud de sus negocios
- Baja motivación hacia el desarrollo de la comunidad.

2.2.3 Características de la Actividad Económica.

- El capital de trabajo promedio es de \$15.000
- El 55% gana menos del salario mínimo

85

Micronegociantes	85.9%
Vendedores ambulantes	39.7%
Vendedores estacionarios	32.8%
Tenderos	27.5%
Microproductores	14.1%

- El microproductor compra individualmente la materia prima al gran intermediario en pequeñas cantidades, cuestión por la cual paga de contado y a precio alto.
- La mayoría de los beneficiarios del programa de crédito solidario realizan su actividad en la vía pública.

#### 2.2.4 Objetivos del Programa

##### 2.2.4.1 Objetivos Generales

El objetivo que tiene el C.D.V La Esperanza en el proyecto de generación de ingresos es:

- Mejorar el nivel de vida de los trabajadores independientes de la zona sur-oriental de Cartagena y sus familias, mediante la capacitación, organización y el crédito.
- Posibilitar la utilización de los servicios sociales

básicos,

- Implementar, desarrollar y sistematizar una metodología de asistencia técnica y crediticia que pueda ser utilizable en este sector de la economía a través de otras entidades.

2.2.4.2 Objetivos Específicos

- Aumentar el nivel de ingresos del negocio
- Posibilitar el acceso a créditos con valor comercial.
- Fomentar el hábito del ahorro
- Fomentar el nivel de socialización de los trabajadores independientes.
- Promover la integración de los trabajadores independientes a los servicios que prestan las distintas instituciones en el C.D.V y/o otros sectores de la ciudad.

2.2.5 Requisitos para el Otorgamiento del Crédito Solidario.

- Un requisito que deben cumplir tanto los micronegocios

tes como los microproductores es el de pertenecer a un grupo solidario.

Los criterios para la formación de los grupos solidarios son las siguientes:

- . Los miembros de los grupos deben ser seleccionados por sus miembros, sin la intervención de la institución, mediante criterios basados en la amistad y la confianza mutua.
- . Los grupos deben estar compuestos mínimo por tres personas y máximo cinco personas.
- . Para tener acceso al primer crédito en la institución el grupo debe tener mínimo cuatro miembros.
- . Cada miembro de un grupo debe tener negocio propio
- . En un grupo de micronegociantes, la mayoría debe tener negocio fijo.
- . No deben pertenecer a un grupo, personas que tengan dependencia económica.
- . No deben pertenecer al mismo grupo, personas que

88

tengan primer grado de consanguinidad y/o afinidad

- Los grupos deben ser preferiblemente homogéneos en cuanto a la rama de actividad.

Una vez formado el grupo solidario el proceso de consolidación del grupo tiene un doble objetivo:

Económico: Crédito Solidario

Excelente recuperación de cartera

Estimular el ahorro

Social: Obtener mayor cohesión del grupo e iniciar el proceso de cooperación y solidaridad, que no se da espontáneamente, sino que es apoyado por una labor educativa.

Los grupos que se conforman deben ser responsables en cuanto al crédito obtenido, ya que el crédito es aprobado de acuerdo con las necesidades de sus miembros y el crédito es dividido entre sus miembros. El grupo entonces debe ser responsable de la recaudación puntual de los pagos, y sus miembros actúan como fiadores entre sí.



- El crédito solicitado se otorga principalmente para capital de trabajo, pero en el caso de los microproductos se otorga también para compra de equipos y maquinarias.

Cinco factores caracterizan la entrega del crédito en los programas de grupo solidario :

- . La solicitud del crédito y los procedimientos de estudio son rápidos. El tiempo alrededor de la solicitud y entrega del crédito es de menos de siete días hábiles, aproximadamente para los primeros créditos y menos tiempo para los subsiguientes créditos si se mantiene el grupo y si han sido cumplidos con el pago de las cuotas asignadas.
- . La cantidad, duración del crédito y frecuencia de los pagos están adaptados a las necesidades de los beneficiarios.
- . Los intereses cobrados por el programa son aproximados a las tasas comerciales, con el propósito de generar ingresos para costos operativos y prevenir el fondo de descapitalización.
- . El incumplimiento de uno de los miembros del grupo

50473

excluye al grupo entero de futuros créditos y ésta es la sanción, y el premio por ser puntuales es el otorgamiento inmediato de créditos mayores.

- . La entrega del crédito está ligada a la capacitación y asistencia técnica, lo cual incrementa la confianza entre los miembros del grupo y el personal de la institución, ya que se produce un incremento en la capacidad para la utilización del crédito.
  
- La capacitación es otro elemento esencial en el programa de crédito del C.D.V. La Esperanza; es como un catalizador en el desarrollo personal y del grupo. La capacitación puede dividirse en dos módulos: La unidad económica dirigida a la actividad empresarial, manejo del crédito, mercado y registro de cuentas, y la unidad social que busca desarrollar conocimientos de liderazgo y organización, capacidad de cooperación y acción colectiva.

Los promotores del programa llevan a cabo la capacitación, utilizando principios de educación no formal. Los beneficiarios reciben varias horas de capacitación por mes exigidas por el programa.

- Otro requisito para participar en el programa de crédito

to solidario es el de formar parte del fondo de ahorro de la institución.

- Los micronegociantes y microproductores deben ser mayores de 18 años para poder ser beneficiario del programa de crédito solidario.

- Pertener al sector informal, nivel de subsistencia o acumulación simple.

- Todos los posibles beneficiarios del programa deben participar en las reuniones de información y orientación que son tres.

2.2.5.1 Requisitos para los Micronegociantes.

Además de los anteriores requisitos , los micronegociantes deben cumplir los siguientes:

- Tener seis meses mínimo de experiencia en la actividad comercial.

- Vivir en la zona sur-oriental de Cartagena

- Tener capital de trabajo hasta de \$20.000 para vendedores ambulantes, \$40.000 para vendedores estacionarios

y \$70.000 para tenderos.

#### 2.2.5.2 Requisitos para los Microproductores

- Tener un año mínimo de experiencia en la actividad productiva.
- Vivir en la ciudad de Cartagena
- Debe presentar los siguientes estados financieros: Balance general, estado de pérdida y ganancia e inventarios.
- Tener máximo tres empleados permanentes y/o seis eventuales.
- Tener capital de trabajo hasta de \$70.000
- Tener ingresos netos hasta de 3.5 salarios mínimos.

#### 2.2.6 Reglamentos del Fondo de Crédito para Capital de Trabajo.

Los créditos son única y exclusivamente para invertir en el negocio de cada usuario.

93

Los préstamos tendrán los siguientes montos

Para Micronegociantes:

- Ambulantes \$2.000 a \$20.000
- Estacionario \$2.000 a \$40.000
- Tiendas o colmena \$2.000 a \$70.000

Para Microproductores de cualquier actividad de \$2.000 a \$70.000

Los créditos se hacen al grupo solidario y este se hace responsable del crédito obtenido

Los miembros del grupo firman un pagaré o letra de cambio para respaldar el crédito otorgado

Los créditos primarios deberán ser aprobados por el comité de crédito al igual que las renovaciones o no de los grupos que presenten problemas.

Incremento de los préstamos:

Para aumentar el monto de los créditos se deberán cumplir las siguientes condiciones:

- Crecimiento de los negocios
- Cumplimiento de los pagos
- Comportamiento del grupo como tal

El valor de los incrementos son los siguientes:

Micronegociantes: ambulantes hasta \$1.000, estacionarios hasta \$5.000 y para tiendas y colmenas hasta \$10.000.

Microproductores: Hasta \$10.000

Intereses:

Los intereses vencidos se cobran a la tasa del 2,75% mensual y tendrá la siguiente distribución: para la administración se destina el 2,25% y el 0,5% para el fondo de garantía.

Los rendimientos del fondo del crédito para capital de trabajo se distribuirá cada seis meses en la siguiente forma: Fondo de garantía el 50% y para la administración del proyecto el otro 50%

La capacitación es pagada por el usuario de acuerdo al monto del préstamo de la siguiente forma:

95

Para Micronegociantes:

Valor del Préstamo	Valor a Pagar
\$2.000 a \$ 4.000	\$50
\$4.001 a \$ 6.000	\$70
\$6.001 a \$ 8.000	\$90
\$8.001 a \$10.000	\$130
\$10.001 a \$15.000	\$180
\$15.001 a \$20.000	\$240
\$20.001 a \$25.000	\$300
\$25.001 a \$30.000	\$360
\$30.001 a \$35.000	\$430
\$35.001 a \$40.000	\$490
\$40.001 a \$45.000	\$550
\$45.001 a \$50.000	\$610
\$50.001 a \$60.000	\$680
\$60.001 a \$65.000	\$740
\$65.001 a \$70.000	\$800

Para Microproductores:

Valor del Préstamo	Valor a Pagar
Hasta \$10,000	\$175
\$ 10.001 a \$20.000	\$375

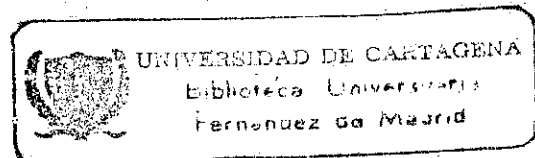
96

\$20.001 a \$30.000	\$625
\$30.001 a \$40.000	\$875
\$40.001 a \$50.000	\$1.125
\$50.001 a \$60.000	\$1.375
\$60.001 a \$70.000	\$1.625

Los microproductores que tengan plazo de un mes se les cobrará de acuerdo a la tabla correspondiente a los micronegociantes.

El producido por el concepto de capacitación será para gastos de administración.

- Formas de Pago.



**Micronegociantes**

- El plazo para el pago del crédito va de un mes a tres meses

- Los préstamos se pagan de la siguiente forma:

Un solo pago al haber transcurrido un mes de recibido el préstamo, este pago incluye el capital más los intereses.

Si se hace en dos cuotas en un mes, se hace así: en la primera cuota se cancela el 50%



97

del capital prestado y en la segunda cuota el restante 50% del préstamo más los intereses y

Si son tres cuotas el pago será así: en la primera cuota se paga el 15% del crédito más los intereses sobre el saldo, en la segunda cuota se pagará el 15% del crédito más los intereses sobre el saldo, y en la tercera cuota se cancela el 70% del crédito más los intereses.

La forma de la cancelación del crédito será escogida por el grupo, con el visto bueno del asesor.

La entrega del crédito se realizará los días Martes y Jueves en reunión con los grupos, los cuales deberán estar completos.

#### 2.2.7. Recolección y Castigo de Cartera Morosa

##### 2.2.7.1 Política de Recolección de Préstamos Morosos

- Para cuotas fraccionadas morosas se recomiendan los siguientes pasos:

98

- . Primer atraso de una cuota, visita del asesor
- . Segundo atraso de una cuota, visita del asesor con carta de la institución
- . Tercer atraso de una cuota, empieza el proceso judicial al vencimiento del pagaré.

- Tanto para vencimiento de cuotas fijas o fraccionadas:

- . Considerar la mora a las doce horas del vencimiento del pagaré.

- . Citar al grupo moroso para que se presente en la institución con el objeto de lograr: pago individual, parcial, pago en el plazo diferido, operacionalización de la fianza solidaria para que el grupo se responsabilice de la deuda. Si el grupo no se presenta a la institución:

- Se le envía una carta a los ocho días citando nuevamente al grupo y visita del asesor
- Quince días, carta al grupo para cancelación con aviso de paso al abogado en término de 30 días del vencimiento. Esta carta no debe llevarla al asesor.

- Una vez pasa al abogado, éste puede buscar un arreglo extrajudicial o iniciar proceso judicial.

2.2.7.2 Política de Castigo de Cartera

CUANDO: Mora de seis meses a partir de la última fecha de pago, tiempo en el cual la entidad se encuentra llevando a cabo los pagos necesarios para recuperación de cartera.

REQUISITO: Que la decisión de castigar sea producto de un comité; que se analice la antigüedad de la morosidad, que ha hecho la institución en ese tiempo para recuperar.

CONTRA: Fondo de garantía generado por unaproporción de los intereses recaudados por el programa, previo cruce de los ahorros de los usuarios.

En otras palabras, se debe castigar contra fondo, el saldo de deuda no garantiza en ahorros. Para dar cabida a esta posibilidad, cada institución debe generar mecanismos tales como:

Formal: Documento de autorización por parte del usuario para cruce de cuentas, antes de entregar el cré

dito.

- Informal: Acuerdo verbal con el usuario para cruce de cuentas, después de entregar el crédito.

El valor se castiga contra fondo, debe ingresar nuevamente a Fondo Rotatorio para ser represtado.

El valor que se cruza con ahorros, debe salir del Fondo de Ahorro y pasar a Fondo Rotatorio para ser represtado. Cualquier posible valor que se recupere postcastigo, debe ingresar prioritariamente a Fondo de Garantía, o destinado para administración o capitalización.

### 2.2.8 Fondo de Ahorro

- Cada usuario del programa debe participar en el fondo de Ahorro de conformidad a la siguiente tabla de aplicación mensual.

Para Micronegociantes: Valor de la cuota de Ahorro mensual.

Valor del Préstamo

\$ 2.000 a \$ 5.000	\$ 400
\$ 5.001 a \$10.000	\$ 600
\$ 1.001 a \$15.000	\$ 800

401

\$15.001 a \$20.000	\$1.000
\$20.001 a \$25.000	\$1.200
\$25.001 a \$30.000	\$1.600
\$30.001 a \$35.000	\$1.800
\$35.001 a \$40.000	\$2.000
\$40.001 a \$45.000	\$2.200
\$45.001 a \$50.000	\$2.400
\$50.001 a \$55.000	\$2.600
\$55.001 a \$60.000	\$2.800
\$60.000 y más	\$3.000

Para Microproductores:

Valor del Préstamo	Valor de la Cuota de Ahorro mensual
\$ 2.000 a \$10.000	\$ 500
\$10.001 a \$20.000	\$ 800
\$20.001 a \$30.000	\$1.100
\$30.001 a \$40.000	\$1.300
\$40.001 a \$50.000	\$1.600
\$50.001 a \$60.000	\$2.000
\$60.001 a \$70.000	\$2.500

Esta tabla se aplica a microproductores que tengan crédito a más de un (1) mes. Para los que tienen plazo hasta de un (1) mes se le aplica la tabla de los micronegociantes.

- El ahorro se podrá depositar conjuntamente con las cuotas del crédito o cuando el usuario lo considere conveniente, siempre y cuando cumpla con la cantidad estipulada por el programa en cada préstamo.

De igual manera podrá depositar cantidades superiores a las establecidas por el programa.

- Los retiros de los ahorros podrán ser:

- . Normales: ya que el usuario puede retirar de su fondo cuando éste pasa del 60% del crédito recibido para capital de trabajo, o en el caso de ahorros voluntarios.
- . Para cancelar crédito, cuando se hacen transferencias del fondo de ahorro para cancelar cuotas de crédito pero debidamente autorizadas por el usuario y aprobada por el promotor.
- . También puede suceder que el usuario decide dejar el programa y retirar su fondo de ahorro, el cual será entregado máximo dos días hábiles después de la solicitud y,
- . El retiro también puede ser porque la institución

decide prestarle al usuario en base a su fondo de ahorro para calamidad doméstica, reparación y adecuación de equipos y emergencias del negocio. Los préstamos se entregarán así: para micronegociantes que hayan recibido tres créditos y su saldo mínimo sea \$2.000 y para microproductores que hayan recibido dos créditos y tengan un saldo mínimo de \$6.000. El crédito se otorgará por un valor equivalente a dos (2) veces su capital ahorrado y no podrá exceder a veinte mil pesos (\$20.000). El plazo máximo para la cancelación del préstamo será de tres (3) meses y puede ser en diferentes cuotas (24, 16, 12, 4, 3) ; las cuales serán escogidas por el usuario con la aprobación de los promotores del programa. La liquidación de los intereses se hará cada tres (3) meses de acuerdo a la reglamentación bancaria.

El ahorro se entregará al usuario que se retira del programa, más los intereses, siempre y cuando el grupo no tenga deudas con la institución. La diferencia de lo producido por el fondo de ahorro menos los intereses pagados a los usuarios, pasarán para los gastos de administración, y los intereses generados por los créditos del fondo de ahorro serán asignados a la administración del programa.

El ahorro tiene como finalidad básica ayudar en la capacitación del usuario en un cierto período, puede también funcionar como fondo, posibilitando crédito a los socios en caso de calamidad doméstica.

2.2.9 Refinanciación

Tiene como objetivo la aprobación de un nuevo monto de dinero para la recuperación del negocio o empresa del usuario, en casos perfectamente comprobados de robo o pérdidas parciales y totales.

Este refinanciamiento se hace a personas bajo el consentimiento del grupo, hasta un valor máximo del 50% del crédito vigente, con los mismos plazos e intereses y una frecuencia máxima por usuarios de dos veces con causa externa comprobada.

Vale la pena hacer la aclaración del concepto de refinanciación con el concepto de prórroga, al ser este último simplemente un nuevo plazo para cancelar la deuda pendiente con el programa.

2.2.10 Problemas

2.2.10.1 Problemas Institucionales

Limitación Geográfica: En cuanto al área comercial el pro



grama del C.D.V. La Esperanza, abarca solamente la zona sur-oriental; por lo tanto no se está beneficiando a todos micronegociantes de bajos recursos de la ciudad de Cartagena.

Dispersión de los Usuarios: El hecho de no estar concentrada la actividad económica y la residencia en un sólo lugar, dificulta la comprobación de la información mediante visitas domiciliarias o visitas al puesto de trabajo y por consiguiente el seguimiento de la actividad, pues al no contar este sector con ruta de buses urbanos el tiempo para estas actividades es mayor.

Dificultades Presupuestales de las Entidades Participantes en la Junta Directiva del C.D.V. La Esperanza: lo cual ocasiona desmotivación para la continuidad del programa, repercutiendo en posible crisis presupuestal para el período fiscal en curso y originando expectativa en el personal de ejecución del mismo, sobre la continuidad de sus contratos de trabajo.

2.2.10.2 Problema de los Usuarios

Disminución de la conformación de grupos ante la experiencia negativa de haber tenido que pagar crédito de otros compañeros.

106

La actual situación económica general del país, se refleja en los trabajadores independientes en la disminución de las ventas en aproximadamente un 40% .

Competencia del mercado formal, lo cual está representado en: Seguridad, comodidad, higiene y precio.

La proliferación de pequeñas ventas caseras y disminución de la venta callejera.

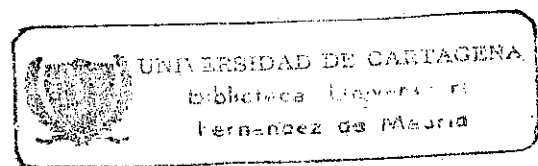
Los anteriores problemas pueden traer como consecuencia:

- Despidos por parte de los microproductores a empleados directos y suspensión de actividades de los indirectos.
- Desintegración de los grupos, con vinculación de sus miembros a grupos más estables.
- Disminución de la demanda efectiva del programa.
- Atraso en el pago de las cuotas por parte de los grupos.
- Baja en el monto de los préstamos y

- Suspensión de los créditos.

### 2.3 PROGRAMA DE CREDITO ASOCIATIVO CORFAS

#### 2.3.1 Usuarios



Desde el punto de vista de las actividades económico-sociales, CORFAS atiende en el área urbana a microempresarios y micronegociantes individual y asociativamente; en el área rural, a pequeños productores de alimentos agrícolas y pecuarios, pequeños mineros, etc., preferentemente de manera asociada.

Los beneficiarios del Crédito Asociativo otorgado por CORFAS-Cartagena, son las asociaciones debidamente constituidas, que se encuentran funcionando en los barrios pobres de la ciudad. Ejemplo: La Asociación de Tenderos de Cartagena "ATENCAR".

Los usuarios del programa de CORFAS deben cumplir con los siguientes criterios:

- Percibir como mínimo el 70% de sus ingresos de la actividad para la cual solicita el crédito.
- Estar dispuesto a aceptar, por parte de CORFAS la asis

tencia técnica al crédito que se requiera.

- Tener una experiencia mínima de tres (3) años en el negocio.
- Estar dispuestos a aceptar las evaluaciones que la dirección DRIPAN promueva como parte de sus funciones.
- Las tiendas que participan en el programa de CORFAS deben tener un impacto económico en el lugar donde estén localizadas, de acuerdo al volumen de comercialización de los productos.

Las características de los usuarios son las siguientes:

- Su capital de trabajo es superior a \$30.000
- Expenden productos de la canasta familiar, de consumo general, refrescos y licores.
- Poseen activos fijos (armarios, enfriadores, mostradores y vitrinas).
- De acuerdo a las características del producto compran diario, semanal o quincenal.

- Se puede observar en ellos un stop de mercancías
- Obtienen financiamiento de proveedores - mayoristas.
- Legalizan el funcionamiento de su negocio, llenando los requisitos legales exigidos por el municipio con el consiguiente pago de impuestos.

### 2.3.2 Problemas Detectados

- Dentro de la economía informal urbana, el financiamiento es uno de los obstáculos grandes que todo pequeño productor, microempresario o empresa asociativa debe salvar.
- El capital de trabajo es insuficiente, lo cual impide que el microempresario-tendero - pueda atender adecuadamente sus necesidades de insumos.

La escasez de capital de trabajo conlleva a que la cadena de intermediación sea más grande, encareciendo el producto.

- La falta de capital de trabajo hace que el tamaño de la compra de los microempresarios sea en pequeñas cantidades por lo cual no es posible que consigan descuentos.

110

tos.

- Existen tenderos que no poseen capital de trabajo mínimo ni para comprar de contado en pequeñas cantidades viéndose en la necesidad de hacer sus compras a crédito aumentando aún más el precio de sus productos.
- La escasez de capital fijo impide un rendimiento aceptable del negocio.
- Deficiencia en el manejo de la actividad, debido a que no poseen un conocimiento acerca del manejo de las compras, ni conocen de métodos para fijar precios, además no poseen una actitud previsiva hacia el futuro económico del negocio.
- No se controlan los gastos internos, ya que se va tomando lo que se necesita sin llevar ningún tipo de control.

CORFAS, consciente de esta situación de innegable desventaja que afrontan los pequeños productores y las empresas asociativas, tiene por objeto básico ofrecerles financiamiento y asistencia financiera mediante programas de crédito tendiente a superar las limitaciones antes señaladas, de manera que se facilite la puesta en marcha o desarrollo de la empresa asociativa que se apoya. Se trata de buscar ase

111

gurar los créditos no con base en garantías reales ni en fiadores solventes (lo que es contradictorio con la realidad del pequeño productor o del grupo asociativo), sino a través de un completo estudio de factibilidad que indique la viabilidad del proyecto y una continua labor de seguimiento y asesoría. Dicho de otro modo, el crédito deberá ser concedido como un elemento integrado a un conjunto de servicios que incluye capacitación y asistencia técnica complementarias.

Por otra parte, en casos especiales donde exista una carencia absoluta de capital propio y en aquellos proyectos que por su condición y características internas solo generan a largo plazo, existe la posibilidad de financiar el capital de fundación.

### 2.3.3 Características de la Actividad Económica.

- Los micronegociantes - tenderos, son los que distribuyen los productos de la canasta familiar en forma fraccionada.
- Prestan su servicio a cualquier hora del día.
- Desempeñan su actividad económica generalmente en el hogar, mezclando así la actividad económica y residencia.

- Utilizan mano de obra familiar no remunerada en tiendas pequeñas y , remunerada en tiendas de mayor tamaño.
- La tienda encuentra su demanda en el marco del barrio popular en el cual está localizada.
- Es necesario para ejercer la actividad un capital fijo representado en enfriadores, balanza, envases, etc.
- Poseen un inventario de mercancías llamado surtido y su magnitud corresponde a las dimensiones de la demanda atendida.

2.3.4 Objetivos

2.3.4.1 Objetivos Generales

- Contribuir a suministrar empleo estable a los grupos más pobres de la población, ya sea creando nuevos puestos de trabajo o mejorando la calidad de los ya existentes.
- Contribuir a asegurar a los grupos de empresarios un ingreso estable y suficiente para satisfacer las necesidades básicas humanas.



- Elevar el grado de participación social, económica y política de estos grupos, dándole la oportunidad de superar los problemas con su propio esfuerzo.

2.3.4.2 Objetivos Específicos

- Facilitar oportunamente el crédito tanto para capital de trabajo, como para infraestructura de comercialización de la asociación.
- Prestar asistencia técnica y capacitación para fortalecer económicamente la asociación.
- Fomentar el nivel de socialización de los trabajadores independientes.
- Realizar investigaciones permanentes para lograr el desarrollo de la metodología existente y de esta manera prestar un mejor servicio.

2.3.5 Requisitos Para el Otorgamiento del Crédito.

Para ser beneficiario del crédito de CORFAS se requiere:

- Ser una Asociación con personería jurídica

El programa exige formas empresariales asociativas debido a que éstas son capaces de manejar los difíciles problemas inherentes a la comercialización, el acopio de insumos, la distribución de artículos de consumo, etc.

El carácter Asociativo conlleva a dos (2) exigencias esenciales: autogestión y participación.

La autogestión consiste en el control de la empresa por sus socios. Significa que los pequeños empresarios asociados tienen el poder de dirigir y manejar autónomamente su empresa.

En concreto son ellos y no la entidad de créditos quienes determinan:

- . El ingreso y retiro de socios
- . La forma de propiedad común de los medios de producción
- . Nombramiento de directivos y responsables técnicos
- . La organización y programación del trabajo

- . La remuneración de los socios que trabajan en la empresa y la forma de distribución de las utilidades.
- . El control y la evaluación de la empresa.

Esta autonomía no excluye, la necesaria asesoría de agentes externos en los campos técnicos y empresariales.

La participación indica que todos los socios tienen parte activa:

- . En la administración y gestión.
- . En la propiedad de los medios de producción, y
- . En el trabajo productivo de la empresa.

Toda asociación tiene que ser rentable en el sentido que produzca excedentes, de lo contrario perece. Los excedentes permiten: pagar oportunamente los salarios a sus trabajadores y el valor de los insumos y gastos de funcionamiento; pagar los créditos que haya contraído; acrecentar el capital inicial de modo que a largo plazo pueda expandirse. Para lograr esta rentabilidad la empresa Asociativa necesita:

- . Una organización empresarial eficiente que incluya:

140

- Area de Mercadeo, para mantenerse informado de las condiciones del mercado y tener una gran adaptabilidad para responder a ella
  
- Area Financiera y contable, lo cual le permite conocer a cada momento su situación económica y financiera (liquidez)
  
- . Una sección de capacitación técnico-empresarial dirigida por el asesor del programa de crédito de CORFAS.
  
- Solicitud de Crédito dirigida a CORFAS
  
- Certificación de la personería jurídica otorgada por DANCOOP (Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas), debidamente autenticado.
  
- Certificación del organismo permanente donde se indique el nombre del representante del grupo y la lista de sus integrantes.
  
- Poder otorgado al representante del grupo para diligenciar el crédito debidamente autenticado y registrado.
  
- Copia de los reglamentos de administración y funciona

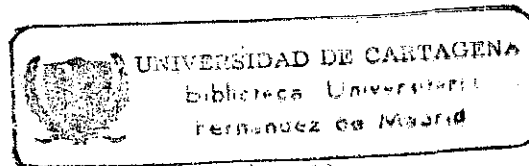
miento de las diferentes secciones.

- Ultimo balance actualizado, con estado de pérdida y ganancia correspondiente al último período.
- Certificación de capacitación técnica por parte del SENA.
- Estudio de factibilidad que debe contener los siguientes elementos:
  - . Detalle de la actividad a financiar
  - . Estudio del mercado
  - . Cuantía de la actividad a financiar
  - . Estimativo de ingresos por la venta de productos materia de la inversión
  - . Rentabilidad del proyecto
  - . Proyección a los años en que se ejecutará y recuperará el crédito.
- Aceptar el control técnico-administrativo del proyecto, supervisión y reorientación de sus actividades mediante la programación de visitas periódicas.

2.3.6 Reglamento para el Fondo de Crédito

Inversiones Financiables:

- . Capital de Trabajo
- . Infraestructura de comercialización como construcción, ampliación, remodelación, estantería de la tienda, etc.
- . Vehículos, maquinaria y equipos para la asociación.
- . Otras actividades que tengan relación directa con el mercadeo de productos de consumo doméstico, con el almacenamiento, empaque, costos de transporte, etc.



Condiciones del Crédito.

Por tratarse de financiamiento de proyectos sujetos a asesorías técnicas, las condiciones del crédito se fijarán con base en las características de rentabilidad y rotación de capital de cada proyecto en partidas así:

- . Cuantía y Plazos:

	Cuantía	Plazo
- Para capital de trabajo por asociación	\$30.000	24 meses
- Infraestructura de Comercialización	\$50.000	60 meses
- Maquinaria, equipos y vehículos por asociación	\$500.000	36 meses
- Infraestructura del socio	\$ 25.000 <sup>1</sup>	24 meses

El fondo compromete como máximo el 50% de sus recursos para inversiones diferentes a capital de trabajo.

Intereses.

Se cobrará una tasa única para préstamos de inversión del 14% y para capital de trabajo el 16% (para grupos nuevos). Para el segundo crédito tendrán un interés

---

<sup>1/</sup> Este valor puede cambiar de acuerdo a las necesidades de la asociación.

de 2 puntos superiores a las tasas fijadas.

Los recursos captados por intereses serán distribuidos así:

Para gastos de administración de la corporación nueve (9) puntos, para el Fondo de Garantías tres (3) y el resto será incorporado como nuevos recursos para futuros préstamos.

. Amortización del Crédito

Los abonos del crédito podrán ser mensuales o semestrales. Los abonos de intereses estarán de acuerdo al flujo de fondos y serán consignados en el estudio de factibilidad de cada proyecto de inversión.

. Período de Gracia:

Para capital de trabajo se podrá otorgar hasta 6 meses. En los créditos otorgados para compra de vehículos o equipos, se concederá un período de gracia de hasta un (1) año para el abono de capital más intereses. Después de transcurrido este período empezarán a correr los términos pactados



en el crédito.

. Intereses de Mora:

En caso de mora en el pago de las cuotas pactadas, se cobrarán intereses del 28% anual desde la fecha de vencimiento hasta el día de pago. En caso de prórroga no habrá lugar al cobro de intereses de mora.

. Garantías:

Teniendo en cuenta las posibilidades reales de los beneficiarios del crédito, las garantías podrán ser:

- Para la Asociación:

- . Para Capital de Trabajo: Apoyados en la honradez y capacidad de trabajo de cada uno de los socios y a la factibilidad económica del proyecto, la Asociación firmará un pagaré colectivo o rubricado por el representante legal de la asociación. A su vez cada uno de los socios firmará un pagaré individual por el monto del cupo concedido por la Asociación

y esta a su vez endosará dicho pagaré a la Corporación.

Para Infraestructura:

Podrá ser: -Garantía personal o fianza de terceros  
-Garantía Hipotecaria.

La garantía personal o fianza de terceros se exigirá cuando se otorguen crédito directos a la Asociación y ésta no posea bienes para respaldar por un 100% el valor de los créditos solicitados.

La Garantía hipotecaria se constituirá sobre gravámenes en bienes inmuebles, con respaldo del 100% del valor del crédito.

Para Socios:

Para Infraestructura:

Podrá ser: - Garantía Personal o fianza de terceros.

- Garantía Hipotecaria

- Pignoración de los bienes adquiridos con el crédito.

En crédito directo al socio se deberá buscar en lo posible la garantía de terceros, cuando el socio no posea bienes para respaldar por un 100% el valor del crédito solicitado.

Cuando el socio tenga bienes se podrá constituir garantía hipotecaria sobre los bienes inmuebles, con respaldo del 100% del valor del crédito.

Cuando los bienes que se adquirieran con el crédito es necesario que alcancen el 100% del valor del crédito a otorgar, se podrá recibir la pignoración de éstas a favor de la Corporación sin detrimento de obtener hipoteca sobre bienes inmuebles que coadyuvan a garantizar la deuda contraída por el socio.

### 2.3.7 Recolección y Castigo de Cartera Morosa

La administración de los préstamos que se otorgan dentro del Programa de CORFAS se harán observando los siguientes procedimientos:

**COBROS:** La corporación hará los requerimientos de pago de los deudores, para lo cual se elaborarán y remitirán oportunamente los avisos de vencimiento o cartas de cobro a los prestatarios.

Si a pesar de las gestiones de cobro realizadas, las obligaciones no son arregladas dentro de los 30 días siguientes al vencimiento de la misma, se ordenará una visita de revisión por el Comité Regional para establecer las causas de la mora, el estado de las garantías y la situación económica del deudor, circunstancias éstas que servirán de base para decidir las acciones de asesoría, cobro o refinanciación de la deuda a que haya lugar en cada caso.

RECUPERACION: Los pagos y cancelaciones los efectuarán los deudores directamente a la corporación o en cuenta bancaria de la misma, la cual se indicará oportunamente.

En este último caso los beneficiarios de los créditos comunicarán la transacción bancaria a la Corporación anexando fotocopia del recibo correspondiente.

PRORROGAS Y REESTRUCTURACIONES: Podrán concederse prórrogas o reestructuraciones de los créditos en proporción a los perjuicios económicos sufridos por los usuarios del crédito como consecuencia de calamidad, siniestro o accidentes y por problemas derivados de desajustes en las proyecciones contempladas en la formulación de los proyectos.

En el otorgamiento de prórrogas se observará el siguiente procedimiento:

- Cuando se presentan problemas de carácter transitorio por dificultades de mercadeo, transporte o abastecimiento podrán concederse prórrogas con comprobación previa hasta por 60 días.

- Cuando ocurra pérdida de los productos debido a las causas ya señaladas podrán prorrogarse las obligaciones previo abonos proporcionales a la rentabilidad obtenida con la venta de los productos materia de la inversión realizada, teniendo en cuenta el porcentaje de la pérdida y el margen de ganancia o pérdida para fijar los nuevos plazos.

En caso de prórrogas y reestructuraciones podrán capitalizarse los intereses causados con el fin de facilitar los arreglos de cartera acordados con el deudor.

COBRO JUDICIAL: El cobro judicial de las obligaciones se adelantará previo visto bueno de los Comités Regionales, los cuales deberán plantear la necesidad de esta acción, por comprobación de mala moralidad comercial de los deudores, luego de agotados los medios persuasivos de cobro y cumplidos dos (2) meses de vencidas las obligaciones.

Cuando el deudor concurra a cancelar obligaciones al cobro judicial, los Comités Regionales deberán hacer liquidación

del crédito, la cual debe comprender: capital, intereses, honorarios de abogado y gastos judiciales.

ARCHIVO Y CONTROL DE CARTERA: A nivel central y regional se llevará una carpeta a nombre de cada prestatario en la cual se conservarán los antecedentes que sirvieron de base para el otorgamiento del crédito y el registro detallado de los movimientos contables, los cuales estarán a disposición de la Corporación.

#### 2.3.8 Fondo De Ahorro

Como institución CORFAS no crea fondo de ahorros, pero es un requisito que las Asociaciones a quien esta otorga crédito lo conformen, ya que para recibir futuros préstamos es necesario que cuenten con capital propio.

El valor de la cuota de ahorro y de los reglamentos del fondo son propios de cada asociación.

#### 2.3.9 Refinanciación

Los futuros desembolsos previstos en la solicitud de crédito deben ser objeto de aprobación por parte del Comité Nacional de Crédito con base en la reformulación del proyecto luego de los tres (3) primeros meses de ejecución. Di.

127

cha reformulación debe incluir financiación con problemas propios, crédito de proveedores y eventualmente crédito IDEMA<sup>1</sup>, si para la fecha se ha logrado concretar la participación de esta entidad en la financiación de la organización.

### 2.3.10 Problemas

Desde el inicio del programa de crédito asociativo, la metodología exigía aportes de recursos propios a los tenderos de la asociación, desestimulando a éstos para la conformación del grupo asociativo, debido a que se tendría que tomar capital que se estaba invirtiendo en la actividad para poder hacer dicho aporte. Este requisito contradecía el objetivo del programa que era fomentar a los microempresarios de bajos recursos.

---

<sup>1/</sup> Se incluye este crédito ya que CORFAS se está dedicando más que todo a actividades de comercialización.

### 3. EXPERIENCIAS

#### 3.1 EXPERIENCIA DEL PROGRAMA DE CREDITO SOLIDARIO C.D.V LA ESPERANZA

En el mes de Agosto de 1983, se puso en funcionamiento el Programa de Generación de Ingresos para Microempresarios C.D.V. La Esperanza, con metodología de Grupos Solidarios con el apoyo técnico de Acción Internacional AITEC y financiamiento de UNICEF.

Con recursos de UNICEF se constituye un fondo de crédito rotatorio para el primer año por un monto total de \$1'400.000 (US\$16.470). UNICEF libera recursos en parcelas trimestrales y el C.D.V. administra directamente el "Fondo". Para eso abrió dos (2) cuentas especiales, una en una corporación financiera que paga intereses sobre saldo que van a capitalizar el fondo y una cuenta corriente a través de la cual se liberan los créditos a los beneficiarios.

El programa de Generación de Ingresos C.D.V. La Esperanza



129

nació como un programa complementario de los programas de las entidades de servicio del estado (salud, educación, bienestar familiar, etc.) ya que los beneficiarios de éstas no lograban en sí solucionar el problema existente en el hogar que era la falta de capital. Fué así como en Marzo de 1983 se tomó la decisión de abrir un programa que le brindará a la gente capital de trabajo.

A raíz de un estudio realizado por UNICEF a la comunidad objeto Zona Sur-Oriental se detectó que la actividad predominante era la de las ventas ambulantes y el programa entonces comenzó sus actividades con este grupo de la población. Analizando cada una de las características de la población objeto (con que capital trabajan, como trabajan, etc) se encontró que ya existían grupos solidarios de trabajo, entonces lo que se quería implantar no era algo nuevo, simplemente, lo que se tenía que hacer era reglamentar una acción de trabajo. En esta época para la ejecución del programa se encontraron dos (2) obstáculos:

- La gente no confiaba en el programa, debido a que el gobierno había planeado una serie de actividades para esta zona, considerada la más pobre de la ciudad - zona sur-oriental-, pero nunca se llevaban a cabo.
  
- No tenían una confiabilidad formal hacia la institución

130

Además miedo de agruparse por el temor de quedar más ante la institución.

Para trabajar en el sector informal a través del Programa de Generación de Ingresos para Microempresarios, se tuvo en cuenta cuatro (4) componentes:

- Componente económico: Préstamo para capital de trabajo y ahorro.
- Capacitación: Consiste en capacitar o entrenar a las personas-usuarios en la forma de utilizar su experiencia, o sea, facilitarle los elementos para que mejore su negocio llevando unos controles de inventario, venta, gastos, etc. Estos conocimientos básicos que le dan al microempresario son unas herramientas para trabajar mejor y manejar más técnicamente su negocio.
- Seguimiento : Forma parte de la capacitación que se le da al microempresario vigilando y controlando que este la aplique en su negocio. Este control va acompañado de una asesoría que presta el programa.
- Organización: Consiste, en que las personas tienen que organizarse en grupos para obtener el crédito y los beneficios adicionales que brinda el programa.

131

El Crédito: El crédito se concedía para capital de trabajo y por un monto máximo de \$5.000, con plazo de 30 días para su amortización, con interés del 3% mensual, de el sistema de amortización era en cuotas diarias, o sea veinte (20) cuotas al mes, en días hábiles. Las cuotas se estipularon que debían ser diarias porque estos prestatarios estaban acostumbradas a cancelar diariamente los préstamos a los agiotistas, y además, éste sistema, basado en la costumbre, le permitía a la institución una mayor rotación del capital.

En agosto de 1983, mes en que se inició el Programa, se formaron 6 grupos a los cuales se les otorgó crédito a tres (3) por un monto de \$27.000, es decir, un promedio \$9.000 por grupo. De septiembre hasta finalizar el año, se formaron los grupos que indica el Cuadro 1.

Grupos Formados: A pesar de los obstáculos naturales a todo proyecto que comienza, podemos observar que para finales de 1983 alcanzaron a formarse 32 grupos, integrados por 100 personas con predominio del sexo masculino. Esta situación obedece a que eran los hombres los que llevaban las responsabilidades de la familia, mientras que las mujeres realizaban labores del hogar, y las que realizaban alguna actividad de tipo comercial lo hacían en la casa mezclando dos (2) actividades (hogar-comercio).

CUADRO 1  
GRUPOS FORMADOS AL INICIO DEL PROGRAMA

MESES DETALLES	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ACUM/83
Grupos Formados	6	10	5	2	9	32
# De personas a grupadas	21	30	15	6	28	100
Hombres	15	16	9	3	21	64
Mujeres	6	14	6	3	7	36

FUENTE: Datos del C.D.V. La Esperanza.

133

Analizando el Cuadro 2, podemos observar que el número de grupos que obtuvo créditos aumentó cada mes, durante 1983, lo mismo que el monto de préstamos otorgado por grupos y por personas, lo cual demuestra que en 4.5 meses de funcionamiento del Programa este tuvo una acogida muy favorable, debido en gran parte al monto de los créditos y a la tasa de interés que se estaba cobrando en comparación a la que los usuarios estaban acostumbrados a pagar -crédito de usura-.

El total de créditos otorgados por el C.D.V al finalizar 1983, alcanzó un monto de \$723.000, cifra que comparada con el total de colocaciones del sistema bancario en Cartagena -\$6315 millones, es significativa si se tiene en cuenta que este programa de crédito es nuevo en la ciudad, y a pesar de ésto logró incrementar el total de colocaciones en 11,6%  $(732000/6315732000)$

En el mes de Agosto, la tasa de recuperación sobre capital prestado fue del 25%, en el mes de Septiembre del 45,98% en Octubre del 60,78%, en el mes de Noviembre de 58,44% y en el mes de Diciembre de 75,04% (Ver cuadro 3).

Se nota claramente que el programa es eficiente en cuanto a recuperación de cartera, poniendo de presente que los usuarios han respondido favorablemente a el pago de cuotas

134

CUADRO 2

MONTO DE PRESTAMO Y NUMERO DE GRUPO

MESES	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ACUM/83
DETALLES						
Grupos que obtu vieron crédito	3	10	17	12	24	66
Monto Total	27.000	113.000	15.700	127.000	307.500	732.000
Monto por Grupo	9.000	11.350	9.300	10.583	12.813	11.091
Monto por Pers.	3.000	3.900	3.100	3.527	4.271	3.697

FUENTE: Datos del C.D.V. La Esperanza.

135

CUADRO 3

VALOR RECUPERADO EN RELACION AL VALOR PRESTADO

DATOS ACUMULADOS

MESES DETALLES	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Valor Prestado	27.000	140.500	297.500	424.500	732.000
Valor Recuperado	6.651	64.608,5	180.844	248.080,4	549.636,75
Capital	6.489	62.670,24	172.520,24	337.885,66	532.908,56
Intereses	162	1.938,25	5.323,76	10.194,7	16.728,19

FUENTE: Datos del C.D.V. La Esperanza.

asignadas, demostrándose así que es posible otorgar crédito a las personas de escasos recursos siempre y cuando se le brinde la oportunidad de obtener un nuevo préstamo para sus micronegocios.

Así mismo, las cifras muestran que del volumen de dinero recuperado, un 3.04% corresponde a intereses, lo que demuestra que con una tasa de interés baja se puede trabajar con este sub sector de la economía y al mismo tiempo asegurar la recuperación del capital.

La recuperación de capital fué alta en este año, debido al pago de cuotas diarias cumplidamente, ya que éstas representan montos relativamente pequeños con relación a sus ventas y aún con relación a sus ganancias, pero según el programa de amortización representa altos recaudos. Otra ventaja es la rápida rotación del capital del fondo destinado para préstamos, lo que permitió que partiendo de un capital de \$327.560, al finalizar el año el monto de los préstamos alcanzará a \$732.000, como consecuencia de los pagos oportunos mencionados anteriormente.

De otra parte, el afán de obtener un nuevo crédito obliga al usuario a cumplir con el crédito anterior y obtener por consiguiente la renovación inmediata de su crédito, lo cual asegura que el microempresario tenga a la mano el capital de trabajo que necesita.



137

CUADRO 4

CARTERA MOROSA Y SU RELACION CON LA CARTERA VIGENTE  
(Valores Acumulados)

MESES DETALLES	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Valor Tot. Prestado	27.000	140.000	297.500	424.500	732.000
Valor de Cartera Morosa	-	10.431	4.569,4	3.389	11.586,5
Numero de Grupos	-	1	1	1	2
Cartera Vigente	20.511	77.830	121.980	86.614	199.091,41
% Cartera Morosa sobre cartera vigente	-	13,40	3,75	3,92	5,81

FUENTE: Datos del C.D.V. La Esperanza.

De los 24 grupos que obtuvieron crédito durante 1983, observamos en el cuadro 4 que solamente dos estaban en mora y que de una cartera prestada de \$732.000 el valor en atraso es de \$11.576,5, equivalente a 1.58% del préstamo total. Si comparamos este porcentaje con el presentado por el sistema bancario de la ciudad, que era de 6,41%\*, notamos que el programa C.D.V La Esperanza tiene un número de prestatarios morosos muy bajos y por lo tanto la inexistencia de deudas incobrables.

En relación a la cartera vigente de \$199.091 (Valor prestado menos valor recuperado en capital) el monto en mora representa el 5.82%. Este porcentaje nos indica que el manejo eficiente de los préstamos en gran parte se debe al establecimiento de una política de crédito muy de acuerdo a las expectativas de los usuarios en el empleo del crédito informal y a las características de sus negocios en cuanto a la inversión y a la recuperación diaria de capital. Al confrontarlo con el sistema bancario de Cartagena, encontramos que el del C.D.V. es más bajo, 5.82%\* en 1983, mientras que el de la banca registró un 7,9%, lo que muestra la efectividad del Programa en el manejo de sus límites de crédito.

---

\*/ INFORME ECONOMICO DEPARTAMENTO DE BOLIVAR 1983-1986. Departamento de Investigaciones Económicas. Bco de la República. Cartagena.

Es de gran trascendencia el hecho de que uno de los objetivos del Programa, el fomento del hábito del ahorro, ha ya tenido gran aceptación entre los usuarios, debido a que en gran parte se considera que una de las bondades del Programa es inducir y motivar al prestatario de ahorro financiero, ya que les ofrece la oportunidad de hacer frente a una eventual calamidad. Es significativo, además, que en tan poco tiempo de estar funcionando el programa, el promedio de ahorro por persona sea de \$751.38 (Ver cuadro 5) teniendo en cuenta que las cuotas de ahorro eran de \$20 y de que las personas -usuarios- no estaban acostumbrados a hacerlo.

~~Podemos apreciar además en el Cuadro 5, el incremento del~~ monto de ahorro en el mes de septiembre fue sorprendentemente alto, alcanzando un 760,5%, a pesar de que el número de ahorradores sólo creció en un 290%. Este aumento se debe a que el programa empezó a funcionar el 23 de Agosto de 1983 y todos los préstamos, y por consiguiente las cuotas de ahorro, se dieron prácticamente en septiembre. Durante los meses siguientes, es preocupación y meta del programa buscar la estabilidad y los cambios en el incremento del ahorro se deben a los desembolsos producidos como una forma de ayudar a los ahorradores que presentan alguna calamidad.

190

CUADRO 5  
 FONDO DE AHORRO (Valores Acumulados)  
 AÑO DE 1983 ( EN PESOS)

MESES DETALLES	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Número de ahorradores	9	31	50	56	79
Valor del Ahorro	873,05	7.513,8	23.422	40.111,05	59.359,3
Incremento del ahorro	-	6.640	15.908,2	16.689,05	19.248,25
Porcentaje del Incremento	-	760,5	212	71,25	48
Ahorros Individuales	\$ 97	\$ 242	\$ 318	\$ 716	\$ 751

FUENTE: Datos del C.D.V . La Esperanza

Experiencias del C.D.V. La Esperanza 1984-1986:

Con el fin de establecer una comparación con el inicio del programa, presentaremos la situación de los años posteriores hasta 1986, en la misma forma que se hizo con el año 1983, pero en forma semestral.

Grupos Formados: En el primer semestre de 1984, el número de grupos formados fué de 86 frente a 32 con relación a Diciembre de 1983, lo que representa un crecimiento de 169% lo cual nos indica que para este período el programa había alcanzado no solo amplia difusión sino una gran popularidad dentro de la zona a la cual esta dirigido en esta época<sup>1</sup>

No está de más señalar el hecho de que los usuarios del sistema se encargaron de su difusión, logrando así una reducción en los costos de publicidad, lo que a la larga puede inducir al abaratamiento del programa.

En diciembre de 1984, el incremento en el número de grupos formados en relación al semestre anterior, alcanzó sólo un

---

<sup>1</sup>/ Sector I comprende: La Esperanza, Alcibia, La María y La Candelaria.

142

29% (ver Cuadro 6). Pero para el primer semestre de 1985 el número de grupos integrados se incrementó en un 48% y en Diciembre de ese mismo año, el aumento solo fué del 11% el cual se mantuvo hasta junio de 1986. Ya para el segundo semestre de 1986, el programa atrajo un mayor número de usuarios presentándose un incremento del 19.5%.

Después del primer semestre de 1984, observamos: que es mayor el número de mujeres usuarias del programa, debido a la situación económica del país, la cual conlleva a que las amas de casa busquen la forma de incrementar el ingreso del hogar. Por esta razón en el país se han creado Programas de Crédito dirigidos especialmente a las mujeres de escasos recursos que trabajan en el sector informal, para fortalecer a este grupo de trabajadores.

Como muestra el Cuadro 7, el número de grupos que obtuvo crédito, presentó un crecimiento considerable alcanzando para Junio de 1984 un incremento del 283% con respecto a Diciembre de 1983. Esto confirma lo dicho anteriormente a cerca de la popularidad obtenida por el Programa.

También encontramos un incremento en el número de personas que consiguieron crédito, debido a que el programa además del sector I (La Esperanza, Alcibia, La Candelaria y La María), extiende su cobertura hasta el Sector II que cobija

143

CUADRO 6

GRUPOS FORMADOS HASTA 1986

(Valores Acumulados)

SEMESTRES DETALLES	1984		1985 "		1986	
	JUNIO	DICIEMBRE	JUNIO	DICIEMBRE	JUNIO	DICIEMBRE
Grupos Formados	86	115	170	189	210	251
Número de Personas	286	391	559	620	695	856
- Hombres	165	163	226	248	284	368
- Mujeres	121	228	333	372	411	488
Incrementos de Grupos Formados	196%	29	48	11	11	19,5

FUENTE: Datos del C.D.V. La Esperanza.

140

CUADRO 7

GRUPOS QUE OBTUVIERON CREDITO Y MONTO  
(Valores Acumulados)

SEMESTRES DETALLES	1984		1985		1986	
	JUNIO	DICIEMBRE	JUNIO	DICIEMBRE	JUNIO	DICIEMBRE
Grupos que obtuvieron crédito	253	413	654	867	1039	1317
Número de Personas que obtuvieron crédito	846	1362	2057	3384	3990	5019
Monto Total Prestado	3'127.000	5'460.500	10'919.150	18'411.050	27'523.550	46'821.050
Monto por Grupo	12.360	13.222	16.825	21.231	26.490	35.551
Monto por Persona	3.696	4.009	5.308	5.440	6.898	9.329

FUENTE: Datos del C.D.V. La Esperanza.



145

las zonas de: María Auxiliadora, Camino del Medio, Tesca, Líbano y Bostón.

Para los semestres posteriores hasta 1986, el número de créditos otorgados a los grupos presentó un incremento similar en cada semestre aproximadamente de un 27% en promedio.

Los montos totales prestados también variaron considerablemente obedeciendo esto, al aumento de los grupos a los cuales se les otorgó crédito. Pero a partir de Junio de 1985 las estadísticas señalan un incremento en el monto total prestado, debido al hecho de que se acrecentaron los montos máximos de préstamos por grupos; ya que éste que era de \$30.000 pasó a ser de \$70.000. También se presenta un cambio en el aumento de los créditos por persona, los cuales alcanzaron un tope máximo de \$10.000. Ejemplo: Si un usuario venía recibiendo un crédito de \$5.000 hasta Junio de 1985, este podía pedir un aumento o ampliación de su préstamo hasta \$5.000 más, o sea, que su nuevo crédito podría llegar hasta \$10.000 y después de Junio se podría ampliar su crédito en \$10.000 adicionales hasta llegar a \$15.000.

Esta situación conllevó lógicamente al incremento del monto de créditos por grupo y por consiguiente por persona.

Es importante resaltar el hecho de que aunque los montos totales prestados en el Programa lograron aumentar en un 7.81%, el total de créditos otorgados en la ciudad durante 1984, en los años siguientes hasta 1986 este incremento fué muy reducido, a pesar de que los montos de los préstamos del C.D.V mostraron un gran crecimiento; y es así como a finales de 1985 sólo representaba el 12% y en 1986 el 0,4% del total prestado en Cartagena<sup>1</sup>.

Valor Recuperado: El valor recuperado es un aspecto sumamente importante dentro de las metas fijadas por el programa, se puede apreciar en éste, que la recuperación de capital es rápida dado que el plazo al cual se otorgan los préstamos es de un (1) mes. Si miramos el Cuadro 8, notamos que el porcentaje de recuperación sobre Capital prestado es un promedio mayor del 90%, mostrándose la alta rotación de capital y prestándose como resultado la efectividad en esta política de crédito; lo cual conlleva a que los montos destinados para préstamos aumenten.

Observamos además, que los montos recuperados por concepto de interés son relativamente bajos en relación con el monto total prestado. Esto no quiere decir que la tasa de

<sup>1/</sup> Ibid., p. 121

197

CUADRO 8

VALOR RECUPERADO EN CAPITAL EN RELACION AL VALOR PRESTADO  
(Valores Acumulados)

SEMESTRES DETALLES	1984		1985		1986	
	JUNIO	DICIEMBRE	JUNIO	DICIEMBRE	JUNIO	DICIEMBRE
Valor Prestado	3'127.000	5'460.500	10.919.150	18'411.050	27'523.550	46'821.050
Valor Recuperado	2'851.249	5'086.985	9'711.549	17'301.261	25'492.342	42'100.453
- Capital	2'745.576	4'897.244	9'343.940	16'642.931	24'786.102	40'864.659
- Interés	105.673	189.741	367.609	658.330	706.240	1'235.794
Porcentaje Recuperado en Capital	91.2%	93.2%	88.9%	94%	93%	90%

FUENTE: Datos del C.D.V. La Esperanza.

interés sea baja con relación a la bancaria, lo que ocurre es que son préstamos a muy corto plazo.

Desde los inicios del programa hasta 1985 la tasa de interés que se cobraba a los usuarios era del 3% y a raíz de políticas monetarias en el gobierno del Doctor Belisario Betancur se establece una baja en la tasa de interés, razón por la cual la de este programa bajó a 2.75%

Cartera Morosa: Considerando que uno de los motivos por los cuales los usuarios del Programa no tienen acceso al crédito institucional, es la falta de garantías en cuanto al pago del préstamo recibido, es importante notar los resultados que ha obtenido el Programa de Crédito Solidario C.D.V. La Esperanza en cuanto a la morosidad de sus usuarios.

Es así como podemos observar en el Cuadro 9 que un total de 1317 grupos que obtuvieron crédito hasta Diciembre de 1986 únicamente 9 se encontraban morosos. Y que de un total prestado de \$46'821.050 solamente debían los usuarios por concepto de mora \$241.371 que representaba el 0.51%, cifra que es insignificante en relación con el monto total prestado y aún más si lo comparamos con las tasas presentadas por los bancos de la ciudad, los cuales ascen

149

CUADRO 9

CARTERA MOROSA Y SU RELACION CON LA CARTERA VIGENTE

(Valores acumulados)

SEMESTRES DETALLES	1984		1985		1986	
	JUNIO	DICIEMBRE	JUNIO	DICIEMBRE	JUNIO	DICIEMBRE
Número de Grupos Morosos	14	16	13	16	20	9
Valor Total Prestado	3'127.000	5'460.500	10'919.150	18'411.050	27'523.552	46'821.050
Valor de la Cartera Morosa	60.567	68.710	67.081	222.099	354.433	241.371
Cartera Vigente	381.424	563.256	1'575.210	1'768.119	2'737.448	5'956.391
Porcentaje de la Cartera Vigente	15,88	12,20	4,25	12,56	12,95	4

FUENTES: Datos del C.D.V. La Esperanza.

dían, en 1984 al 7,14%, en 1985 al 8,23% y en 1986 al 7,70%<sup>1</sup> teniendo en cuenta que estos préstamos están respaldados por garantías reales.

Este hecho nos lleva a afirmar que se puede otorgar préstamos a la clase social de estrato bajo de la población, siempre y cuando se asegure la recuperación a través de instrumento de presión adecuados, como es el de responder solidariamente por un préstamo.

El número de grupos morosos no ha presentado variaciones significativas, manteniéndose un promedio acumulado de aproximadamente 15 grupos. Podemos notar que por semestre pueden presentarse aumentos hasta de 2 grupos y que el siguiente semestre el aumento alcanzado tiende a bajar.

En cuanto al aumento presentado en el valor de la cartera morosa podemos hacer dos afirmaciones:

- Desde 1984 hasta el primer semestre de 1985 el aumento se debió a la variación de la política del Programa en cuanto a las formas de pago, ya que cambio de pagos diarios -20 cuotas al mes- a 12, 8, 4 y 2 cuotas al mes,

<sup>1/</sup> Ibid., p 121

lo que trajo como consecuencia un desequilibrio en el pago de las cuotas debido a la falta de costumbre de los usuarios en la nueva forma de pago, y

Que a partir del segundo semestre de 1985 se empieza a hacer la incursión con créditos dirigidos al sector productor, y la morosidad se eleva debido a que los montos para estos microempresarios son altos y los plazos de pago son mayores.

Los cambios presentados en la cartera vigente son una consecuencia lógica del incremento en los montos de los préstamos otorgados. Lo que sí es importante resaltar es el porcentaje ~~que representa la cartera morosa de la cartera vi~~gente, el cual a Diciembre de 1984 se elevó a 12.2%, manteniéndose más o menos igual hasta Junio de 1986, y presentando una disminución considerable a Diciembre de ese mismo año, época en la cual sólo correspondía a un 4%. Al confrontar estas cifras que en promedio fueron del 10,30%, con las del sistema bancario en Cartagena, que presentaron en 1984 el 7,14%, en 1985 el 8,23% y en 1986 del 7,79<sup>1</sup>; observamos que son superiores, pero esta diferencia no es muy significativa si se tiene en cuenta que este programa se encuentra en un período de ajuste.

<sup>1/</sup>

Ibid., p. 121

Fondo de Ahorro: El incremento presentado en el monto de los créditos se refleja en el fondo de ahorro, lo mismo que el aumento en el número de usuarios, ya que es una de las condiciones del Programa que el prestatario participa de él.

Es importante resaltar el hecho de la forma acelerada en que crecieron los montos de ahorro individuales, si se tiene en cuenta como se dijo anteriormente que éstas personas -usuarios- no estaban acostumbradas al ahorro y que no sólo son ahorros obligatorios sino que también existen voluntarios. Podemos observar en el cuadro 10 que en el primer semestre de 1984 este incremento en relación con el año 83 era de 462%.

El incremento en el ahorro presentado en el segundo semestre de 1984 obedece a que se establecen cuotas de ahorro obligatorias de acuerdo al monto del préstamo, mientras que en los años anteriores -1983 hasta I semestre 1984- las cuotas de ahorro estipuladas por el programa eran las mismas para todos los créditos aunque estos fueran por monto diferentes.

Observamos además en el cuadro 10 que el monto de ahorros retirados es alto, esto se debe a que los usuarios empezaron a utilizar su cuenta en el fondo de acuerdo a las polif



153

CUADRO 10

FONDO DE AHORRO

(Valores Acumulados)

SEMESTRES DETALLES	1984		1985		1986	
	JUNIO	DICIEMBRE	JUNIO	DICIEMBRE	JUNIO	DICIEMBRE
Número de ahorradores	245	320	205	116	159	312
Valor Ahorrado	333.757	642.934	1'128.704	1'753.381	2'381.609	3.448.506
Incremento del ahorro	274.397,7	309.177	485.770	624.677	628.223	1'066.902
% del Ahorro	462	92,63	75,55	55,34	38,82	44,79
Ahorro Individual	1.362	2.031	5.506	15.115	14.979	11.053
Ahorros Retirados	181.934	462.830	722.352	1'184.829	1'690.308	2'207.772
Saldo en Ahorro	151.823	180.104	406.352	568.557	691.296	1'240.734.

FUENTE: Datos del C.D.V. La Esperanza.

154

ticas trazadas por el Programa - Calamidades Domésticas y gastos escolares, estos retiros fueron en promedio del 65%.

A partir de 1985, las políticas del Programa de Generación de Ingresos en cuanto a los retiros del Fondo de Ahorro cambian, incluyendo además de las anteriormente mencionadas a las calamidades del negocio. Este cambio hace que a partir de este momento los retiros se incrementan.

Cabe resaltar el hecho de que a pesar de la disminución en el incremento en términos porcentuales del ahorro del Programa C.D.V. La Esperanza, a partir del II semestre de 1984, este era superior al del porcentaje logrados por captaciones en el sector bancario de la ciudad ya que este era en promedio del 25,56%, mientras que en la institución era del 60.83%.

Es de anotar el hecho de que el contar con un ahorro permite al prestatario tener un capital en el momento que decida retirarse del Programa, esto incentiva su ahorro voluntario en la medida de sus capacidades.

### 3.2 EXPERIENCIA DEL PROGRAMA DE CREDITO ASOCIATIVO CORFAS CARTAGENA.

A partir del 20 de Noviembre de 1984, se inician las acti

155

vidades de CORFAS -Corporación Fondo de Apoyo de Empresas Asociativas- con el objetivo de administrar los recursos económicos aportados por el convenio SENA - UNICEF - FES (Fundación para la Educación Superior) para la financiación de créditos a microempresarios , según convenio firmado entre el SENA y UNICEF, con destino a la ejecución del proyecto de capacitación, asesoría y crédito para microempresarios del sector informal en Cartagena.

El primer paso fue hacer un diagnóstico y evaluación de la situación de la microempresa, y como había sido la participación de las entidades que venían interviniendo tanto en la parte financiera, como de capacitación a los microempresarios de la ciudad.

El diagnóstico y evaluación permitió establecer que existía un grupo de microempresarios que venía recibiendo asesoría por parte del SENA, dicha asesoría se basaba en capacitación técnica, administrativa y organización gremial. Al frente de cada asesoría estaban instructores especializados en cada campo del empresario. Ejemplo: carpintería, ebanistería manufactura, modistería, etc. De otra parte se logró detectar la entrega de recursos crediticios por parte del SENA.

Del mismo modo se estableció un vacío en cuanto al seguimiento del crédito a los microempresarios, constituyéndose este

hecho en la principal causa de una alta cartera morosa, que afectaba la continuación del Programa y por medio de la cual se daban las condiciones para una reestructuración del manejo de este tipo de créditos y programas con el fin de hacer más eficiente al sector microempresarial y dar un mejor uso a los fondos donados por organismos internacionales.

En tal sentido CORFAS, en base al convenio, se encarga de el manejo de estos créditos aplicando instrumentos que permitieran recuperar la alta cartera morosa que ascendía para la fecha a la suma de \$4'000.000 aproximadamente.

Paralelo a ello la institución siguió otorgando créditos a nivel individual a microempresarios que cumplieran un plan de capacitación por parte del SENA, CORFAS otorgaba créditos hasta por un monto máximo de \$200.000 con plazo de 2 años y un interés del 24% anual y en caso de mora un interés de más 12%, o sea, del 36%. Antes de la entrega del crédito el microempresario presentaba su proyecto y se comprometía a permitir un seguimiento en forma de asesoría por parte de CORFAS.

En Diciembre de 1986, la Administración Central de CORFAS, decidió eliminar los créditos individuales que se otorgaban para dar preferencia a los créditos asociativos.

Bajo la nueva modalidad de Crédito Asociativo CORFAS sigue recaudando la cartera de los créditos otorgados por SENA, de los cuales \$2'180.000 corresponden a la cartera vigente y \$1'700.000 a cartera morosa.

La puesta en marcha del Programa de Crédito Asociativo data de Junio de 1985. Dentro del convenio se establece la participación del SENA en las labores de promoción, la cual se cumplió en diferentes sectores de la ciudad con información oral directa a los tenderos.

En la campaña de Promoción del Programa se hizo una exposición por parte de CORFAS de los aspectos más importantes del Crédito Asociativo, explicando como se lleva a la práctica: la operación de las cadenas y los aspectos concernientes al crédito. Luego prosiguieron reuniones donde se impartieron recomendaciones para la organización gremial - SENA-.

También se realizó un estudio socio-económico a 87 tiendas de los barrios: Las Gaviotas, El Socorro, El Carmelo, Blaz de Lezo, Ternera, San Fernando, Los Ciruelos, etc. En este estudio se investigó sobre los siguientes aspectos: tiempo de vivir en la ciudad, tiempo de vivir en el barrio, experiencia como tendero, propiedad de la vivienda, inversión en mercancías, promedio de venta mensual, promedio de ganancia mensual y área del local. Esto con el fin de organizar

los gremialmente y que a través de esto lograran hacer compras en grandes cantidades y obtener descuentos que les permitieran disminuir el precio de algunos de los productos.

En Octubre de 1985, se procedió a suspender el programa en vista de que más del 80% de los tenderos se habían retirado. Al analizar las causas de esta situación se encontró que el Programa exigía en un principio el aporte de recursos propios del tendero. Esta estrategia desestimuló a los posibles usuarios ya que se partía del hecho de que necesitaban capital de trabajo para el fomento de su actividad.

Al exigirse recursos propios se entraba en una contradicción de los objetivos del Programa según los usuarios -tenderos- Este se consideró como la causa que más incidió en el desestímulo por parte de los tenderos para asociarse bajo los lineamientos del programa. Lo anterior conllevó a los directivos del programa a un replanteamiento en la metodología. Una vez hecho los ajustes necesarios, se entró a una nueva etapa de la estrategia, a partir de Junio de 1986.

Es así como se inició la nueva organización con treinta (30) tenderos, en la cual se les fijaba dentro de las recomendaciones por parte de SENA y CORFAS la necesidad de confor

159

mar una organización gremial legalmente constituida, capaz de incidir en el abaratamiento del costo de los productos de la canasta familiar y la obtención de grandes descuentos para el tendero, aprovechando las compras en volumen y asociativas con créditos de intereses blandos, los cuales llenaban el vacío de la falta de capital de trabajo y podían influir en el mercado de víveres en la ciudad de Cartagena.

En tal sentido la agremiación después de adelantar una etapa de formación en la actividad gremial, capacitación en la parte contable y concientización del tendero del papel que juega en la economía de su barrio y en el apoyo del mismo Programa; se constituyó finalmente la Asociación de Tenderos de Cartagena ATENCAR, con personería Jurídica #344 de 1986.

Una vez constituida legalmente la agremiación de tenderos el asesor de CORFAS presentó al Comité Central de Créditos de CORFAS, un proyecto sustentando la comercialización de víveres de la canasta familiar por parte de cincuenta (50) tenderos en la forma Asociativa, solicitando para ello un préstamo para capital de trabajo de \$13'000.000 desembolsados en tres (3) bimestres, es decir \$5'000.000, en el primero, \$3'000.000 en el segundo y \$5'000.000 en el tercer; además un préstamo para gastos de instalación. (Ver anexo 2).

Después de ser estudiado el proyecto por el departamento de crédito por el Comité Regional de Crédito conformado por CORFAS, SENA y DRI se aprobó un crédito inicial por \$5'350.000 . Se preveen los siguientes desembolsos de acuerdo a la evolución gremial y organizativa de la Asociación. Para tal fin el asesor CORFAS deberá responder por un seguimiento en la asistencia técnica, de tal manera que permita la utilización óptima y eficiente del crédito.

El interés del crédito para capital de trabajo será del 16% anual y para gastos de instalación del 14% anual, los montos y plazos se determinarán por un flujo de fondo proyectado.



161

#### 4. ANALISIS DE LOS PROGRAMAS DE CREDITO SOLIDARIO Y ASOCIATIVO COMO INSTRUMENTO PARA ELEVAR EL NIVEL DE VIDA

La descripción y análisis que realizamos en este capítulo, de los Programas de Credito Solidario y Asociativo se hace en términos económicos y sociales, y es producto de una encuesta aplicada a los usuarios del Programa.

En cuanto al aspecto económico se analizarán variables como: montos de crédito obtenidos, ventas, compras, ingresos netos y ahorros; determinándose el comportamiento de cada una de estas variables de manera independiente y detectándose la relación con el tiempo de permanencia y la actividad que realizan (microproducción o micronegocio). La evaluación se efectúa en dos semestres durante 1986, con el fin de evaluar el impacto económico de los programas.

En términos sociales examinaremos aspectos importantes del nivel de vida de los usuarios, teniendo en cuenta si han mejorado no sólo en alimentación, sino también en la vivienda educación y otros componentes del mismo, ateniéndonos a la vigencia que tienen los Programas.

162

CUADRO 11  
MONTOS DE CREDITO MENSUAL SEGUN TIEMPO DEL PROGRAMA Y ACTIVIDAD

MESES ACTIVIDAD MONTOS	I SEMESTRE DE 1986												
	0		6		12		Y Más		SUB		TOTAL		
	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	TOTAL %
-5.000	2	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	2	0,95
5.000-10.000	31	-	10	-	-	23	2	64	2	-	-	66	31,4
11.000-15.000	27	-	9	5	-	13	-	49	-	5	-	54	25,7
16.000-20.000	21	-	7	-	-	5	-	33	-	-	-	33	15,7
21.000-25.000	2	-	-	-	-	2	-	4	-	-	-	4	1,9
26.000-30.000	5	6	5	-	-	2	-	12	6	-	-	18	8,6
31.000-35.000	-	-	7	-	-	-	-	7	-	-	-	7	3,3
+35.000	4	-	3	4	-	11	4	18	8	-	-	26	12,4
T O T A L	92	6	41	9	56	189	21	210	100%				

II SEMESTRE DE 1986

MESES ACTIVIDAD MONTOS	II SEMESTRE DE 1986												
	0		6		12		Y Más		SUB		TOTAL		
	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	TOTAL %
-5.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.000-10.000	16	3	5	-	5	26	-	29	3	-	-	29	18,5
11.000-15.000	12	6	8	-	4	24	-	30	6	-	-	30	19,1
16.000-20.000	4	5	9	1	6	19	-	25	6	-	-	25	15,9
21.000-25.000	3	2	4	-	-	7	-	9	2	-	-	9	5,7
26.000-30.000	6	10	3	-	2	11	-	21	10	-	-	21	13,4
31.000-35.000	2	4	2	-	2	6	-	10	4	-	-	10	6,4
+35.000	8	6	7	1	8	23	3	33	10	-	-	33	21
T O T A L	51	36	38	2	27	116	3	157	41	100%			

FUENTE: Encuesta.

#### 4.1 ANALISIS ECONOMICO

Montos de Crédito Mensual: Comparando los dos (2) cortes respecto a los montos de crédito obtenidos, podemos afirmar que en el primer semestre de 1986, existían usuarios -aunque en un porcentaje mínimo- que habían adquirido montos de crédito inferiores a \$5.000. Esta situación va cambiando a través del tiempo y como se puede apreciar en el Cuadro 11 a partir del segundo semestre de 1986 no existía ningún usuario que prestara menos de \$5.000, debido a que la inflación representada en el índice del costo de la vida no permite montos demasiado pequeños aunque por cuanto la depreciación de los ingresos conlleva a adquirir menos bienes y servicios aunque sea para invertir en actividades de comercialización.

En el primer semestre de 1986, nos damos cuenta que sólo el 10% de los préstamos estaba destinado a microproductores, de los cuales, el 37% de éstos obtenía préstamos con montos superiores a \$35.000 y el 28% de los mismos, oscilaban entre \$26.000 y \$30.000. Y para el II semestre de 1986, ya los microproductores recibían el 26% de préstamos otorgados por la institución, y el 34% de ellos obtenía préstamos superiores a \$30.000.

Es importante resaltar, que desde el inicio del programa el mayor número de usuarios estaba representado por los micro negociantes, los cuales en el primer semestre de 1986 co

respondían al 90% y los créditos que obtenían oscilaban entre menos de \$5.000 y más de \$35.000 y para el II semestre los créditos destinados a micronegociantes era del 74% y ninguno de ellos prestaba menos de \$5.000.

En los dos períodos estudiados el monto de crédito que más micronegociantes cobijaba oscilaba entre \$5.000 y \$20.000, debido a que la mayoría de micronegociantes usuarios del Programa son dueños de negocios que requieren inversiones pequeñas.

Se puede apreciar que el mayor número de préstamos se otorgaban, en los dos períodos estudiados, a clientes que tenían una permanencia de hasta 6 meses en el programa, lo cual demuestra que una vez adquirido los primeros préstamos los microempresarios pueden autofinanciar su actividad económica aunque sea en mínima proporción.

Compras Mensuales: Como se puede apreciar en el Cuadro 12, la mayoría de los usuarios durante los dos períodos estudiados, realizan compras por valor superior a \$61.000 mensual. En este nivel, los clientes más representativos son los micronegociantes que en el primer y II semestre representan el 90% y 83,6% respectivamente. La razón por la cual los micronegociantes sobresalen en el aspecto compra, es la rotación casi diaria del capital invertido en el negocio, ya

165

que estos usuarios no cuentan con montos de préstamo superior a \$35.000 (Ver cuadro 11)

De acuerdo al tiempo de permanencia en el programa, la inversión en compra que realizan los prestatarios va presentando variaciones, como resultado lógico de incrementos en los montos de préstamos obtenidos. Los usuarios que tienen hasta 6 meses de estar en el programa realizan compras que fluctúan entre \$5.000 y más de \$61.000; los que tienen más antigüedad entre 6 y 12 meses realizan compras por valores entre \$16.000 y más de \$61.000; y los usuarios más antiguos (más de 12 meses) las inversiones en compras van de \$31.000 a más de \$61.000. (Ver cuadro 12).

Las variaciones presentadas en los montos de compra de los usuarios del C.D.V. de acuerdo a la antigüedad en el programa, demuestra que el Programa de Crédito de la Institución si beneficia a sus clientes, debido a que los préstamos dirigidos a este sector empresarial promueve el desarrollo de los negocios.

Ventas Mensuales: Los volúmenes de venta deben estar en relación directa con los volúmenes de compra, por esta razón por ser los micronegociantes, los que más compras realizan al mes debido a su rotación diaria de capital, son los que presentan mayores volúmenes de venta al mes.

CUADRO 12  
COMPRAS MENSUALES SEGUN TIEMPO EN EL PROGRAMA Y ACTIVIDAD

I SEMESTRE DE 1986

MESES ACTIVIDAD MONTO	0		6		12		12 Y MAS		SUB		TOTAL	
	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR
-5.000	-	-	-	-	2	-	2	-	-	-	-	2
5.000-15.000	6	-	-	-	3	-	9	-	-	-	-	9
16.000-30.000	14	6	5	-	5	-	24	-	6	-	6	30
31.000-45.000	10	-	4	-	-	-	14	-	-	-	-	14
46.000-60.000	6	-	-	2	7	2	13	4	4	4	4	17
+61.000	56	-	32	7	39	4	127	11	11	11	11	138
T O T A L E S	92	6	41	9	56	6	189	21	21	21	21	210
												100 %

II SEMESTRE DE 1986

MESES ACTIVIDAD MONTO	0		6		12		12 Y MAS		SUB		TOTAL	
	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR
-5.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.000-15.000	1	1	2	-	-	-	1	-	1	1	1	2
16.000-30.000	-	3	2	-	-	-	2	-	3	3	3	5
31.000-45.000	3	11	2	-	2	-	7	-	11	11	11	18
46.000-60.000	5	4	2	2	2	1	9	2	7	7	7	16
+61.000	42	17	32	-	-	2	97	2	19	19	19	116
T O T A L E S	51	36	42	2	4	3	116	41	41	41	41	157
												100%

FUENTE: Encuesta

162

CUADRO 13

VENTAS MENSUALES SEGUN TIEMPO EN EL PROGRAMA Y ACTIVIDAD

I SEMESTRE DE 1986

MESES	0		6		12		12 y Más		SUB - TOTAL	
	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR
-10.000	2	-	-	-	-	-	2	-	-	2
10.000- 50.000	16	6	7	-	9	-	32	6	6	38
50.001-100.000	20	-	6	2	10	2	36	4	4	40
100.001-150.000	19	-	3	-	10	-	32	-	-	32
150.001-200.000	13	-	4	3	7	1	24	3	3	27
+200.000	22	-	21	4	20	4	63	8	8	71
TOTAL	92	6	41	9	56	6	189	21	21	210
										100%

II SEMESTRE DE 1986

MESES	0		6		12		Mas		SUB - TOTAL	
	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR
-10.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10.001- 50.000	1	4	1	-	-	-	2	4	4	6
50.001-100.000	11	14	7	2	4	-	22	16	16	38
100.001-150.000	7	7	6	-	2	1	15	8	8	23
150.001-200.000	8	5	6	-	4	-	18	5	5	23
+200.000	24	6	18	-	17	2	59	8	8	67
TOTAL	51	36	38	2	27	3	116	41	41	157
										100%

FUENTE: Encuesta

Comparando los dos cortes -I semestre de 1986 y II semestre de 1986- (Ver cuadro 13), respecto a las ventas, notamos que los usuarios que venden más de \$200.000 pasaron del 33,8% a 42,7% en los dos períodos, o sea que en seis meses las ventas de los usuarios se incrementaron en un 8,9%.

Es necesario destacar que haciendo referencia a la fecha de ingresos en el programa, los usuarios con un tiempo de permanencia hasta de 6 meses, los que perciben ingresos por ventas más bajos (-10.000 hasta \$50.000), representando el 24,48% en el primer semestre de 1986 y en el segundo semestre del mismo año el 5,7%. Es lógico que se presente esta baja en el porcentaje de los usuarios que venden menos debido a que en el II período las inversiones en compra son mayores y por lo tanto los ingresos por venta deben elevarse.

Teniendo en cuenta el tiempo de ser usuario en el programa, los microempresarios expresaron que además de haber incrementado el volumen de producción, también habían variado los productos que vendían.

Ingresos Mensuales: El mayor volumen en compra conlleva a un mayor de venta entre los micronegociantes, lo que determina también que perciban éstos un ingreso mayor de \$40.000. Es así como observamos que en el I semestre de 1986, un 30% del total de micronegociantes alcanzaban un nivel de ingre



169

so de más de \$40.000, mientras que la mayoría -20,63%- perciben ingresos equivalentes a un salario mínimo legal vigente.

Refiriéndonos a los microproductores podemos decir que la mayoría -38% tiene ingresos superiores de \$40.000, esto se debe a que las inversiones necesarias en la producción son más elevadas que en la distribución de bienes y como resultado lógico de los ingresos son elevados.

La situación anteriormente comentada persiste aún a finales de 1986, presentándose un pequeño crecimiento en la proporción de negociantes que obtienen un ingreso alrededor del salario mínimo, llegando a 23,28%. Además, el número de productores que obtienen ingreso por encima de \$40.000 se incrementa en un 5.9% al igual que los que perciben un salario equivalente al mínimo que pasa de 19,04% a 21,95%.

Teniendo en cuenta el tiempo de permanencia en el programa podemos observar que los que tienen más de 12 meses de ser usuarios perciben en su mayoría más de \$40.000 (40%).

A pesar que el análisis sobre ingresos netos de los usuarios demostró que el 79,62% (Ver cuadro 14), tienen ingresos superiores al salario mínimo legal, dadas las múltiples necesidades y lo grande (10 personas en promedio) de su grupo fami

CUADRO 14

INGRESOS MENSUALES POR TIEMPO EN EL PROGRAMA Y ACTIVIDAD

I SEMESTRE DE 1986

MESES ACTIVIDAD MONTO	0		- 6		6		12		12 Y Mas		SUB - TOTAL		
	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	TOTAL %
-10.000	2	6	-	-	-	-	7	-	-	-	9	6	15 7,14
11.000-20.000	35	-	17	-	20	-	20	-	-	-	72	-	72 34,3
21.000-30.000	22	-	8	-	9	2	9	2	2	39	4	4	43 20,47
31.000-40.000	9	-	4	-	-	3	-	-	-	13	3	3	16 7,62
+40.000	24	-	12	-	20	4	20	4	4	56	8	8	64 30,47

II SEMESTRE DE 1986

MESES ACTIVIDAD MONTO	0		- 6		6		12		12 Y Mas		SUB - TOTAL		
	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	TOTAL %
-10.000	2	1	-	-	-	-	-	-	-	-	2	1	3 1,9
11.000-20.000	1	8	8	-	4	-	4	-	-	21	8	8	29 18,5
21.000-30.000	11	8	9	-	7	-	7	-	-	27	9	9	36 22,9
31.000-40.000	8	4	8	-	7	-	7	-	-	23	5	5	28 17,8
+40.000	21	15	13	-	9	3	9	3	3	43	18	18	61 3,9

FUENTE: Encuesta.

171

liar, este resulta todavía insuficiente.

Ahorro: Analizando el cuadro 15, se observa que de los usuarios ahorradores del Programa, tanto los micronegociantes como los microproductores, un gran porcentaje lo representan personas que sólo mantienen el ahorro mínimo establecido por el programa. La mayoría de estos aunque reconocen la importancia del ahorro, la situación económica no les permite mantener ahorro voluntario debido al alza del costo de la vida.

Los usuarios que más ahorro voluntario tienen son los que tienen una permanencia hasta de 6 meses en el programa, los cuales en el I semestre de 1986 representaban el 60% y en Diciembre el 69,23%. Podemos observar además que hasta Junio de 1986 el porcentaje de ahorro voluntario era el 4,76% del total de ahorradores y que a Diciembre de este mismo año había ascendido a un 7,4%.

Mediante el ahorro, los usuarios del programa han podido reemplazar a los agiotistas que se aprovechaban de sus requerimientos urgentes de capital, ya que, siendo usuarios del programa, cuando se les presenta una necesidad, simplemente recurren a la institución y con base en sus ahorros ésta les presta el dinero que requieren.

172

CUADRO 15  
 AHORRO SEGUN TIEMPO EN EL PROGRAMA Y ACTIVIDAD

MESES	I SEMESTRE DE 1986											
	0 - 6		6 - 12		12 y Más		SUB -		TOTAL		TOTAL	%
ACTIVIDAD	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR		
Mínimo	86	6	39	9	54	6	179	21	200	95		
Voluntario	6	-	2	-	2	-	10	-	10	5		
TOTAL	92	6	41	9	56	6	189	21	210	100%		

II SEMESTRE DE 1986

MESES	II SEMESTRE DE 1986											
	0 - 6		6 - 12		12 y Más		SUB -		TOTAL		TOTAL	%
ACTIVIDAD	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR		
Mínimo	44	34	36	2	25	3	116	41	157	92,5		
Voluntario	7	2	2	-	2	-	11	2	13	7,65		
TOTAL	51	36	38	2	27	3	127	43	170	100		

FUENTE: Encuesta.

#### 4.2 ANALISIS SOCIAL

El ingreso es un índice muy sensible dentro de los parámetros del bienestar económico y social de una población.

En la medida en que los niveles de ingreso se elevan o declinan, podemos suponer que el nivel de vida general de una población también se eleva o declina.

La diferencia en el nivel de ingresos va a determinar fundamentalmente otras diferencias en aspectos como: la calidad de los alimentos consumidos, lugar de residencia, tamaño familiar, nivel educacional y en general el tipo de vida.

**Nivel Educativo:** Siendo el objetivo de la creación del Programa de Generación de Ingresos, el que éste actuara como un elemento complementario a los servicios prestados por el Estado en esta zona marginada, es importante hacer notar que muchos de los usuarios del programa que no sabían ni siquiera escribir su nombre, ahora mediante las campañas de alfabetización organizadas por el C.D.V. La Esperanza, muchos han aprendido por lo menos a firmar.

Algunos de los usuarios manifestaron que debido a los pocos ingresos que percibían, no tenían capacidad para enviar a sus hijos al colegio, ya que si tenían para la matrícula no tenían para los libros o las dos cosas, y con la ayuda que

les ha brindado el programa, han incrementado sus ingresos y es así como han podido enviar algunos de sus hijos a la escuela.

Ahora, siendo usuarios del programa, las personas manifiestan que si no les alcanza el ingreso para comprar los útiles escolares, la institución les presta, no sólo para éstos, sino también para la matrícula. Este préstamo es con base a los ahorros que ellos poseen en el Fondo de Ahorro del C.D.V. Este hecho, conlleva a que los usuarios reconozcan la importancia del ahorro y así se vean incentivados a ahorrar más.

A través de las encuestas aplicadas a los usuarios del Programa, se pudo observar que en la actualidad sólo un 73,46% de los hijos de los usuarios que aún están bajo su custodia, asisten al colegio; encontrándose en su mayoría en el nivel de educación primario a pesar que sus edades oscilan entre 12 y 18 años.

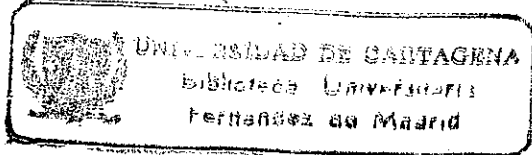
Entre las causas del ausentismo escolar de los hijos de los usuarios prestatarios, podemos encontrar: Bajo nivel de ingreso, falta de interés de los padres, falta de interés de los hijos y falta de escuelas. Esto comprueba que el programa en aspectos de educación si ha beneficiado a los usuarios, ya que cuentan con una serie de servicios co

125

CUADRO 16  
 TENENCIA Y MEJORA DE LA VIVIENDA SEGUN TIEMPO EN EL PROGRAMA Y ACTIVIDAD

MESES	0		- 6		6		- 12		12 y MAS		SUB TOTAL		
	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	NEGO CIANTE	PRO DUCTOR	TOTAL %
ALQUILADA	9	8	7	-	4	2	20	10	30	19,10			
PROPIA	42	28	31	2	23	1	96	31	127	80,89			
- SI MEJORA	19	12	15	2	15	1	49	15	64	50,4			
- NO MEJORA	23	16	16	-	18	-	47	16	63	49,6			

FUENTE: Encuesta.



126

mo un caít del Bienestar familiar, una biblioteca y una escuela primaria. Todo esto localizado en el mismo lugar donde funciona el C.D.Y. La Esperanza.

Estructura de la Vivienda: Observando el cuadro 16, podemos notar que el 80,89% de los usuarios del Programa poseen vivienda propia, pero no tienen legalizada la tenencia de su propiedad, puesto que la mayoría fueron adquiridas a través de invasiones. Sin embargo, sólo un 40,76% de los que tienen vivienda han logrado hacer algunas mejoras en esta.

A través de las encuestas se pudo deducir, que por las mismas condiciones de ser invasiones, muchas casas estaban y están aún construídas en madera, representando el 56.25% del total de la muestra como se observa en el Cuadro 17. Aunque también se puede encontrar que un 25% de las viviendas están construídas en ladrillo o bloques y las casas que aún tienen sus paredes en material de desecho sólo representan el 6,25%.

CUADRO 17

MATERIAL EN LAS PAREDES

MATERIAL	# VIVIENDAS	%
Ladrillo / bloque	20	25,00
Madera	45	56,25
Bahareque	10	12,50
Desechos	5	6,25
T O T A L	80	100,00%



137

Es importante resaltar que de los 80,89% que son propietarios de su vivienda, el 50,4% han hecho mejoras a su vivienda en aspectos como por ejemplo: relleno de los pisos, cambio en el material de las paredes, ampliaciones, etc.

En cuanto a los pisos predominantes en las viviendas de los usuarios, encontramos que el más usual es el de tierra como se muestra en el Cuadro 18, representando el 58,75%.

CUADRO 18  
MATERIAL PREDOMINANTE EN LOS PISOS

MATERIAL	# VIVIENDAS	%
Baldosin	15	18,75
Cemento	18	22,5
Tierra	47	58,75
T O T A L	80	100,00%

FUENTE: Encuesta

Otro aspecto que es importante resaltar como parte del bienestar familiar, es el de los servicios públicos básicos como : luz, agua y alcantarillado. En cuanto a servicios de luz, toda la zona objeto del Programa cuenta con este servicio. También encontramos que se cuenta con el servicio de acueducto, pero no en todas las viviendas ya que no tienen con que pagar la instalación. Es así como de un to

128

tal de 80 encuestados, el 68,75% recibe este servicio y un 6,4% de éstos lo han adquirido gracias a los beneficiarios del crédito recibido.

Refiriéndonos al servicio de alcantarillado podemos afirmar que el 100% de los usuarios del programa y en general la zona carece de este servicio indispensable para el bienestar familiar.

La Alimentación: El mejoramiento del nivel de vida se puede medir, entre otros, a través de la alimentación, rubro en el cual se aprecia una mejora sustancial del 93,63% ya que se observa que el monto de los ingresos destinados a éste se incrementa en la medida que se incrementan sus rentas, reafirmando el hecho de que estas rentas han estado preferentemente destinadas a cubrir este rubro como muestra en Cuadro 19.

Lo dicho anteriormente no quiere decir que los patrones y hábitos alimenticios de esta población hayan cambiado, sino que en el momento que pueden mejorar un poco, lo hacen sin cambiar su estilo acostumbrado, es decir, una o dos veces al día y los mismos alimentos.

Mejoramiento en el Nivel de Vida Según Tiempo en el Programa: El tiempo de permanencia en el Programa juega un

139

CUADRO 19

MEJORA EN LA ALIMENTACION SEGUN TIEMPO EN EL PROGRAMA Y ACTIVIDAD

MESES	0 - 6		6 - 12		12 Y MAS		SUB - TOTAL		
	NEGO	PRO	NEGO	PRO	NEGO	PRO	NEGO	PRO	
MEJORA...	CIANTE	DUCTOR	CIANTE	DUCTOR	CIANTE	DUCTOR	CIANTE	DUCTOR	TOTAL %
SI	46	35	37	1	25	3	108	39	147 93,6
NO	5	1	-	-	2	-	8	2	10 6,4

papel importante en el impacto económico y social de los beneficiarios del Programa. Es así como al inicio manejan créditos de poca cuantía, dado que el negocio no ha tenido un desarrollo significativo, pero después de los 12 meses, toman créditos por montos superiores, las demás variables económicas presentan igual situación.

Analizando los anteriores aspectos referentes a la alimentación y vivienda se puede concluir que sólo un bajo porcentaje de los usuarios del programa han mantenido su nivel de vida constante. Al observar la situación de los beneficiarios del Programa al iniciarse en él y compararlo con el que tienen actualmente, podemos afirmar que han mejorado en uno u otro aspecto, aunque su estándar de vida no haya cambiado.

El mejoramiento del nivel de vida de los usuarios se puede medir básicamente con las variables vivienda y alimentación, ya que para ellos estos dos rubros son los más importantes y el de menor importancia lo representa la educación.

La organización de los usuarios en grupos para obtener sus créditos, permite que estos conozcan los problemas de su barrio y formen así organizaciones encaminadas a resolver dichos problemas; un caso de estas son las brigadas cívicas que luchan contra la delincuencia en estas zonas.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Como se deriva de los resultados enunciados los Programas de Crédito Solidario y Asociativo a pesar de ser unos programas nuevos, dirigidos a sectores no cubiertos tradicionalmente por el Crédito han experimentado un crecimiento sustancial en especial el Programa de Generación de Ingresos del C.D.V. La Esperanza. Su período de aplicación de escasamente 4 años y el hecho de que sus beneficios presenten un nivel casi inexistente de morosidad da cuenta no solamente de un éxito individual en su actividad, sino también de su respuesta positiva al estímulo productivo.

Personas que por su misma extracción de clase no eran consideradas sujetos de superación demuestran por su práctica que en el trabajo organizado y en condiciones financieras más ágiles son capaces de desarrollar un trabajo productivo. Esto, aparte de proveer un mayor nivel de integración social presenta beneficios indirectos derivados de un mayor ingreso familiar, más probabilidades de educación para los niños, mejores niveles nutricionales y mayor posibilidad de acceso a la vivienda, o tenerla en mejores condiciones ,

entre otros.

En términos generales, podemos concluir sobre dos (2) aspectos:

- Actitud de los Usuarios ante el préstamo.

La actitud de los usuarios ante el préstamo, ha sido satisfactoria para las instituciones, principalmente en tres aspectos:

. El capital ha sido en todos los casos, invertido de acuerdo a lo previsto y utilizado eficientemente.

. La capacidad de trabajo por parte de los prestatarios ha sido elogiosa y ampliamente demostrada.

. El comportamiento de la recuperación del capital ha sido hasta la fecha adecuada

- Aspecto Socio-Económico.

En cuanto a los efectos sociales y económicos logrados con los proyectos tenemos:

. Se ha facilitado el acceso a préstamos a grupos de microempresarios de estrato bajo que de otra forma

no lo podrían obtener.

- . El nivel de vida de los prestatarios y de sus familias ha venido mejorando gradualmente.
- . Se han generado nuevas fuentes de trabajo que benefician a otras familias.
- . La capacitación impartida en cada proyecto a los prestatarios les ha brindado nuevas oportunidades
- . Los servicios ofrecidos y productos generados en cada proyecto han contribuido al beneficio de la comunidad.
- . Los grupos de microempresarios conformados, podrán en el futuro perseguir otros intereses en bien del desarrollo de la localidad.

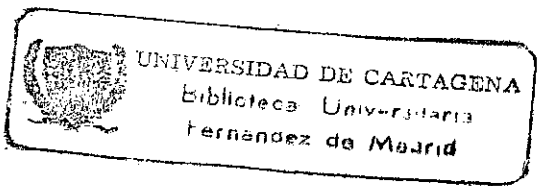
En base a nuestra investigación y a la experiencia que hemos adquirido al conocer profundamente los Programas de Crédito Solidario y Asociativo, nos remitimos a confirmar que:

- Los Programas de Crédito son válidos dentro de una estrategia del desarrollo social de los microempresarios de la clase social de estrato bajo, no solo por los

beneficios económicos que le puede reportar sino porque a su vez implican un factor pedagógico; un particular valor en su propia estima, emancipación y reconocimiento.

- El crédito, para que sea efectivo al desarrollo, debe ir acompañado por un proceso integral que implique fundamentalmente la comprensión por parte de los beneficiarios, de la realidad social y económica en que se desenvuelve. Otorgado de manera individual podemos llevar a los implicados al aislamiento y al individualismo, por el contrario el crédito Solidario y Asociativo favorecen la organización.
- El Crédito debe asegurar, por sí mismo, los sistemas de generación, retención y capitalización de excedentes; este último si se aplica de manera Asociativa, se convierte en efecto multiplicador de las capacidades productivas y del beneficio social; mientras que en los proyectos individuales es plusvalía.
- Es muy importante crear las condiciones y propiciar entre los mismos beneficiarios del crédito, intercambios de experiencia, que permitan desarrollar sus habilidades como elemento multiplicador. Esto ha dado muy buenos resultados entre la población que recibe los servicios de





Crédito Solidario.

Con base en el estudio realizado, proponemos las siguientes recomendaciones:

- Para el éxito de los Proyectos Generadores de Ingresos es vital que el acceso al crédito sea oportuno y en montos apropiados de capital.
- Atender áreas geográficas encontradas para facilitar la supervisión de los proyectos de crédito.
- Aliviar el aislamiento geográfico y social, en combinación con mejoras en la educación e información.
- Adecuar la capacitación a las necesidades inmediatas del grupo de empresarios, formulando programas específicos.
- Es recomendable y sumamente necesario permanecer alerta al peligro que implica una concentración de crédito en subgrupos, con capacidad de mantener el liderazgo.
- Debe prestársele especial atención al diseño de los proyectos los cuales deben estar en correspondencia con la capacidad de ejecución de quienes se vayan a implicar

en él, y deben responder a su idiosincracia e independencia.

- Quien vaya a trabajar con este sector informal y específicamente con micronegociantes, deberá diseñar un programa de crédito que se ajuste tanto a las características económicas como socioculturales, además no se deben promover proyectos si los ejecutores no están preparados para ello y tampoco cumplir solo con las condiciones de las agencias donantes.

BIBLIOGRAFIA

ACCION INTERNACIONAL/AITEC. Guía Metodológica Programa de Grupos de Solidaridad para Trabajadores Independientes. Bogotá, Octubre 1986

ASOCIACION BANCARIA COLOMBIANA. El Sector Financiero, Estructura, Desarrollo y Perspectivas. Bogotá, Enero de 1985.

DANE. Boletín Mensual de Estadísticas. Bogotá. Enero de 1987.

DEPARTAMENTO DE BOLIVAR. Departamento de Investigaciones Económicas Banco de la República. Informe Económico. 1983-1986. Cartagena.

ESTADISTICOS BASICOS. 1983-1986. Secretaría De Información y Recaudo. Cámara de Comercio de Cartagena.

FARRELL, Carbonello, MEZZERAS, Casanova y Otros. Sector Informal Urbano en los Países Andinos. Editorial Quito. Ildis. Quito, Ecuador, 1986.

288

FINANZAS Y DESARROLLO. Septiembre 1986. Volumen 23 #3

FONDO DE APOYO DE EMPRESAS ASOCIATIVAS - CORFAS. Publicaciones. Bogotá, Septiembre de 1986

NACIONES UNIDAS. CEPAL. P.N.V.D. Se puede Superar la Pobreza? Realidad y Perspectivas en América Latina. Editorial Calderón & Cía Ltda. Chile. 1980.

NUEVA FRONTERA. Documento 86. Octubre de 1985

OTERO, María. El Concepto del Grupo Solidario. Editorial Universidad Nacional. Bogotá, 1986.

PARRA, Ernesto. Microempresa y Desarrollo. Editorial Sena. Segunda Edición. Bogotá, 1986

PERSPECTIVA ECONOMICA # 57. p. 62-63.

REVISTA IMPULSAMOS. Microempresarios. Edición N° 006. Bogotá, Octubre a Noviembre de 1986.



1970

PRESUPUESTO

ACTIVIDADES	Costo Unitario	Costo Total
1. Honorarios Mecnógrafa		\$ 45.000.00
2. papelería		2.000.00
3. Fotocopias (400 Fotocopias)	\$10,00	4.000.00
4. Empastada		1.000.00
5. Transporte		15.000.00
TOTAL		<hr/> \$ 67.000.00

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

101

ENCUESTA A USUARIOS CREDITO SOLIDARIO : ASOCIATIVO Nº \_\_\_\_\_

**DATOS GENERALES**

ACTIVIDAD: Micronegocio \_\_\_\_\_ Microproduccion \_\_\_\_\_  
Principales Productos Que Negocia O Elabora \_\_\_\_\_

Tiempo en La Actividad \_\_\_\_\_

INSTALACIONES: Propias \_\_\_\_\_ Arrendadas \_\_\_\_\_

**FINANCIACION**

A - Como Se Esta Financiado La Actividad Actualmente  
Recursos Propios \$ \_\_\_\_\_ %  
Recursos Externos \$ \_\_\_\_\_ % Que Close \_\_\_\_\_

B Ha Recibido Credito Del C.D.V La Esperaza O De Corfas Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_  
Valor Del Prestamo \$ \_\_\_\_\_ Interes \_\_\_\_\_  
Plazo Concedido \_\_\_\_\_  
Utilizacion Del Prestamo: Capital De Trabajo \_\_\_\_\_ Capital Fijo \_\_\_\_\_

**CRECIMIENTO Y EXPANSION DE LA EMPRESA**

A En El Ultimo Año Como Se Ha Presentado La Situación En Los Sgtes Aspectos:

Nivel De Produccion Aumento \_\_\_\_\_  
Estable \_\_\_\_\_  
Disminuyo \_\_\_\_\_

Nivel De Ventas Aumento \_\_\_\_\_  
Estable \_\_\_\_\_  
Disminuyo \_\_\_\_\_

Nivel De Utilidad Aumento \_\_\_\_\_  
Estable \_\_\_\_\_  
Disminuyo \_\_\_\_\_

El Inventario De Productos Varió Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Cuales Nuevos Productos \_\_\_\_\_

B Piensa Ud Que Con Las Facilidades En La Obtención Del Credito Solidario Y Asociativo, Su Negocio Mejoro Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ Porque \_\_\_\_\_

**DATOS GENERALES DEL HOGAR**

Cuanto Gasta Normalmente En El Hogar (Mensualmente) \$ \_\_\_\_\_

Como Distribuye Sus Gastos Antes Y Despues De Haber Obtenino El Credito

	ANTES	DESPUES
Alimento	_____	_____
Vestuario	_____	_____
Educacion	_____	_____
Salud	_____	_____
Recreacion	_____	_____

Le Gueda Dinero Para Ahorrar Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

DATOS DE LA VIVIENDA

Tipos De Vivienda (Antes Y Despues De Ser Usuario De Los Progra mas De Credito).

Casa Independiente A\_\_\_ D\_\_\_ Vivienda De Desechos A\_\_\_ D\_\_\_  
 Cuartos o Cuartos A\_\_\_ D\_\_\_ Rancho O Choz a A\_\_\_ D\_\_\_

Material Predominante De Las Paredes Exteriores (A y D).

Ladrillos Bloques A\_\_\_ D\_\_\_ Madera A\_\_\_ D\_\_\_  
 Bahareque A\_\_\_ D\_\_\_ Desechos A\_\_\_ D\_\_\_

Materiales Predominante En Los Pisos

Tierra A\_\_\_ D\_\_\_  
 Baldosin A\_\_\_ D\_\_\_  
 Cemento A\_\_\_ D\_\_\_  
 Otros A\_\_\_ D\_\_\_

Tiene Conexiones Con:

Acueducto Si\_\_\_ No\_\_\_ De Donde La Obtiene \_\_\_\_\_  
 Energia Si\_\_\_ No\_\_\_ De Donde La Obtiene \_\_\_\_\_  
 Alcantarillado Si\_\_\_ No\_\_\_

DATOS DE LA EDUCACION

Sabe Leer Y Escribir Si\_\_\_ No\_\_\_

cual Fue El Ultimo Año De Estudio Que Aprobó \_\_\_\_\_

Asistencia Escolar

Asisten Sus Hijos Actualmente A La Escuela, Colegio O Universidad.

Si\_\_\_ No\_\_\_ Si\_\_\_ No\_\_\_ Si\_\_\_ No\_\_\_ Si\_\_\_ No\_\_\_

Ninguno \_\_\_\_\_  
 Primaria \_\_\_\_\_  
 Secundaria \_\_\_\_\_  
 Universidad \_\_\_\_\_

Si Su Respuesta Es No Diga Porque \_\_\_\_\_

Alfabetismo

Saben Sus Hijos Leer Y Escribir Si\_\_\_ No\_\_\_

DATOS DE LA SALUD

Cuantos Hijos Nacidos Vivos Ha Tenido \_\_\_\_\_

A Que Edad Tuvo El Primer Hijos \_\_\_\_\_

Cuantos Hijos Estan Vivos Actualmente \_\_\_\_\_

Edades: \_\_\_\_\_

En Caso De Muerte Cual Fue La Causa \_\_\_\_\_

Cuenta El Bario Donde Vive Con Centro Y/O Puesto De Salud Si\_\_\_ No\_\_\_

Asiste Frecuentemente A Este Centro De Salud Si\_\_\_ No\_\_\_

Que Enfermedades Sufre Con Frecuencia \_\_\_\_\_

Cual Es La Diversion De La Familia

Baile \_\_\_\_\_ Cine \_\_\_\_\_ Deporte \_\_\_\_\_ Otros \_\_\_\_\_





Cartagena, 15 de julio de 1987

Doctora  
MIRYAM HERNANDEZ SABOGAL  
Dpto de Asistencia Técnica  
CORFAS  
Bogotá

Ref: Informe 2o. trimestre/87  
PLAN DE DESARROLLO ATENCAR

a) AREA DE MERCADOS

- ACCESO AL ABASTECIMIENTO :

La concertación con productores, distribuidores exclusivos y fabricantes regionales permitió en este período actualizar nuestro plan de comercialización en donde las variables precios, volúmen de compra y rotación del producto permitieron dar una visión económica del programa que despertó el interés de los Jefes de departamento de venta de los distintos proveedores en comercializar con la Cadena tan pronto iniciara esta etapa de compra.

CONVENIOS DE REPRESENTACION

Dada la falta de madurez comercial de la organización, los convenios de Representación harán parte de un proyecto a mediano plazo.

ESCALA CON DESCUENTO

Acuerdos con proveedores permitieron garantizar descuentos con escalas en la línea de Jabones, =detergentes, Harina de maíz, panela, aceite y arroces.

Estos descuentos por escala obtenida oscilan entre el 3% y el 6%.

CREDITO DE PROVEEDORES

Se lograron acuerdos crediticios para los siguientes productos :

- Panela = con crédito de 15 días
- Harina de maíz = crédito de 30 días
- Arroces = crédito de 15 días
- Detergentes y jabones = crédito de 30 días
- Aceite = crédito de 30 días
- Pastas alimenticias = crédito de 30 días

NEGOCIACION Y CREDITO CON EL IDEMA

Se puso en práctica, el convenio que a nivel nacional existe entre el Fondo DRI y el IDEMA, que establece el abastecimiento de este último en las Cadenas de Tenderos. La relación comercial con el IDEMA a través de este convenio permitió a la Cadena obtener descuentos especiales del 14% para compras en representación mayorista. En tal sentido dado que el IDEMA comercializa con productos que hacen parte en un 100% del plan de comercialización de ATENCAR se asignaron cupos para cada producto de acuerdo

a la disponibilidad del IDEMA para los siguientes productos :  
Arroz, Azucar, Aceite, Sal, Frijol, Arveja, Lenteja, Maiz trillado, Maiz blanco.

Estos cupos equivalen a un volumen de 40 toneladas de alimentos, correspondientes a un 40% del volumen total manejado por ATENCAR con el fin de atender las demandas de socios y terceros.

Actualmente, se tiene planificado solicitar tanto al Fondo DRI, como al IDEMA, amplíen estos cupos paralelos al incremento de la base social.

Las negociaciones con el IDEMA se realizan con pagos de contado con cheque de Gerencia. Se espera que en el próximo trimestre se ponga en práctica el plan de Crédito Social, proyecto que tiene el IDEMA a nivel nacional.

#### AMPLIACION DE GAMA

El plan de comercialización de ATENCAR, está estructurado por 14 productos con sus diversas presentaciones. El sondeo de proveedores permitió determinar que la ampliación de gama se hará sobre la base de amplios créditos y descuentos que fortalezcan el margen de utilidad, pero con aquellos productos de alta rotación.

#### VENTAS Y DISTRIBUCION

##### DISTRIBUCION A DOMICILIO

La participación de los socios en todas las fases del proyecto ha hecho más fácil y eficientes mecanismos de beneficio común, tal es el caso de la distribución a domicilio que se hace en un furgon de uno de los socios y costado por cada tendero con un sobre costo del 1% sobre el valor total de cada factura.

##### APERTURA DE BODEGAS ZONALES

La bodega de ATENCAR está localizada en un sector periférico de la Central Bazaruto, donde se concentran el 95% de los proveedores tradicionales de los tenderos.

El área de la bodega es de 85 mts<sup>2</sup>, por debajo del espacio máximo requerido por la Asociación. Las ofertas locativas que reunieran las condiciones del programa han sido totalmente escasos en esta área del mercado de Bazaruto dado el valor comercial de la zona. Sin embargo se tiene previsto para el mes de agosto un cambio de bodega con mayor espacio y en el mismo sector.

##### COBERTURA POR AREA URBANAS

La distribución geográfica de los tenderos asociados en la ciudad de Cartagena presenta la siguiente configuración :

ZONA SUR ORIENTAL	20 Tenderos
ZONA SUR OCCIDENTAL	15 Tenderos
ZONA CENTRAL	35 Tenderos
ZONA NORTE	10 Tenderos

Esta distribución zonal de la ciudad, es la base de un plan de trabajo promocional con el fin de ampliar la base social.



## b) AREA SOCIO-EMPRESARIAL

### NUMERO TOTAL DE SOCIOS :

ATENCAR consta para fecha junio 30/87 de 80 tenderos asociados, de los cuales 60 están totalmente consolidados y 20 cumplen el proceso de adaptación comercial asociada.

### INGRESO DE SOCIOS

Se tiene previsto el ingreso de 20 nuevos socios para el mes de agosto, con lo cual se llegaría a un tope de 100 socios.

### CAMBIO DE FORMA JURIDICA DE LA ORGANIZACION

Acogiendo las recomendaciones del departamento de Asistencia Técnica para el mes de agosto se tiene el plan de desarrollo que contempla el tránsito de Asociación hacia Cooperativa y la capitalización de la organización por aportes de los socios.

### FUNCIONAMIENTO DE LOS CUERPOS DIRECTIVOS

#### ASAMBLEA DE SOCIOS

Se reúne el primer jueves de cada mes en el Salon de Actos del SENA. Además de los socios participan el Asesor CORFAS y el Instructor de Capacitación del SENA.

La Junta Directiva se reúne cada ocho días con presencia del Asesor CORFAS coordinan conjuntamente el seguimiento del proyecto.

#### FUNCIONAMIENTO DE LOS CUERPOS FISCALES Y DE VIGILANCIA

El Fiscal y el Comité Jurídico y de Vigilancia son los encargados de verificar la moralidad de cada tendero para posterior inclusión como socio. De igual forma, serán los encargados de vigilar el seguimiento del crédito a cada tendero con apoyo del Asesor.

## c) AREA ADMINISTRATIVA

### FUNCIONALIDAD DE LA ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

La parte administrativa de ATENCAR está integrada por los siguientes funcionarios elegidos por la junta directiva:

Un Administrador: Con honorarios de \$32.250 mensuales

Un Secretario Auxiliar Contable : con honorarios de \$26.875 mensuales

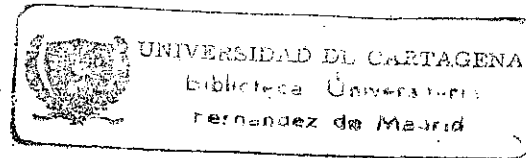
Un Bodeguero : con honorarios de \$26.875 mensuales

Los Funcionarios fueron nombrados bajo contrato de prestación de servicios por tres meses a partir del 10. de julio; sin el causamiento de prestaciones sociales.

### MANEJO DE CUENTAS BANCARIAS Y CORPORACIONES DE AHORRO

ATENCAR cuenta con una cuenta corriente en el Banco de Colombia sucursal Bazurto y una cuenta de ahorro en la Caja Social, ésta última para uso de ingresos provenientes de cuotas de sostenimiento.

La cuenta corriente es manejada por el Fiscal, el Tesorero y el Presidente, cada cheque debe llevar estas tres firmas.



hoja 4  
19/6

### COORDINACION INTERINSTITUCIONAL

La coordinación con el SENA en la parte de Organización gremial y Capacitación de los socios se cumplió en la etapa de pre-entrega del crédito. Se espera un nuevo plan a desarrollar sobre la marcha del uso del crédito en los niveles de mercadeo, contabilidad y manejo de inventario.

### COMENTARIOS

La inauguración oficial de la Cadena por parte del Fondo DRI, ha sido condicionada a el cambio de bodega, ya que la escogida, a pesar de estar en un punto netamente comercial con perfil promocional para las ventas a terceros; no reúne las condiciones de espacio para el total de mercancía que maneja ATENCAR. En tal sentido es conveniente aclarar que la zona es la más conveniente para el funcionamiento de la bodega pero que no fué tan fácil encontrar una de mayor tamaño (85 mts<sup>2</sup> mide la bodega escogida) por la poca oferta locativa en la zona, pero su escogencia se condiciona con el fin de poder arrancar y ya localizados en el área gestionar el cambio que es seguro de realizarse en el mes de Agosto.

Atentamente,

ARMANDO DE AVILA ESPINOSA  
Asesor Programa Cadena de Tenderos



## T A B L A D E C O N T E N I D O

### ANTECEDENTES

---

#### 1. INFORMACION SOBRE LA POBLACION OBJETO

1.1 Número de tiendas establecidas en la ciudad

1.2 Número de tiendas establecidas en el área de influencia de la Cadena

#### 2. ESTRUCTURA DE LA DISTRIBUCION DE ALIMENTOS

2.1 Oferta al Tendero

2.2 Oferta al consumidor final

2.2.1 Canales modernos

2.2.2 Canales tradicionales

#### 3. INFORMACION SOBRE EL EJECUTOR

3.1 Conformación orgánica

3.1.1 Nombre, carácter y situación jurídica

3.1.2 Número de socios

3.1.3 Estructura orgánica

3.2 Operación comercial

3.2.1 Organización para la compra

3.2.2 Organización para la distribución

3.2.3 Mecanismo de registro y control de la operación comercial

3.2.4 Situación financiera



1. INGIENERIA DEL PROYECTO

1.1 Organización administrativa

1.1.2 Descripción del registro y control de la información contable y financiera

1.1.3 Oficina y bodegaje

1.2 Operación comercial

1.2.1 El abastecimiento

1.2.2 En la distribución

1.3 Estrategia de promoción y vinculación

2. PLAN DE COMERCIALIZACION

2.1 Análisis del costo de transporte - empaque y reempaque

3. FLUJO DE FONDOS

4. PLAN DE FINANCIACION

5. INFORMACION SOBRE PROVEEDORES

6. GASTOS DE INSTALACION



ANTECEDENTES

La distribución detallista de víveres en Cartagena presenta diferencias importantes en cuanto a su tecnología, desarrollo y funcionamiento, al comparar los canales modernos (supermercados - cooperativas - cajas de compensación) frente a los tradicionales (mercado central - tiendas).

La verdadera diferencia no sólo la constituye un factor tan importante como la tecnología aplicada por los canales modernos, sino también sus fuentes de abastecimiento, si bien, éstos acuden en su mayor porcentaje a productores directos o acopiadores, suprimiendo de esta manera un eslabón en la cadena de intermediarios.

Sin embargo, al analizar los precios entre los distintos canales, modernos y tradicionales, las ventajas que obtiene el primero no se reflejan en un beneficio directo al consumidor final.

No obstante lo anterior dadas las diferentes características del consumidor cartagenero, los canales modernos están dirigidos a satisfacer las necesidades de un segmento de mercado que se ajusta de acuerdo a sus ingresos a los altos precios de los productos que vende.

Lo anterior contrasta con la función que ejercen los canales tradicionales, los cuales satisfacen las necesidades de consumo de más del 60% de la población cartagenera, en donde el rubro de alimentos tiene alta incidencia dentro de la estructura general de gastos al representar un promedio de 56.13% de la canasta familiar.

De esta forma la tienda, como canal tradicional de distribución minorista de víveres, juega un papel de mucha importancia en el aprovisionamiento de alimentos al interior de muchos barrios de la ciudad, presentándose en pocos casos como segunda opción como lugar de frecuencia para la adquisición de víveres después de la central de Bazurto.

A pesar de lo anterior la función social que jerce la tienda, tanto como canal de comercialización transparente, como actividad ocupacional, ha sido desconocida como ente económico institucionalmente, hasta el punto de que no hay plan de desarrollo a nivel municipal que siquiera mencione a tan importante actividad.

Este desconocimiento se refleja también en el sector financiero, el tendero tiene acceso en muy baja o casi nula proporción al crédito, principalmente el institucional, el cual sólo se presenta en establecimientos con ventas superiores a 600 mil o tiendas de nivel superior. Esto ha determinado un bajo nivel de endeudamiento en las tiendas de nivel superior o el tendero "grande" en relación al total de activos, estando en capacidad de adquirir crédito y responder por él, siempre y cuando existan líneas especiales que le permitan financiar su capital de trabajo.



El capital de trabajo del tendero constituye su principal problema, ya que en el interior del barrio la demanda de víveres es superior a la oferta del tendero; este problema lo padecen principalmente las tiendas de nivel inferior o con ventas inferiores a \$300.000.00 que constituyen el 75% del total de tiendas registradas formalmente en la ciudad.

La falta de capital, factor que limita el ejercicio de la actividad tendera, ha condicionado la dependencia del tendero con el intermediario. El tendero es consciente del papel que juega en la economía barrial, ya que facilita la adquisición de cualquier clase de producto alimenticio en forma fraccionada y a cualquier hora del día, pero se ve presionado a vender a precios altos.

Con base en lo anterior es conveniente facilitar el acceso del tendero a un crédito social, dado los deseos de organización y capacitación mostrado por ellos através del análisis realizado por el Asesor Corfas en el último semestre del 86. En donde los deseos asociativos señalan el alto nivel de concientización desarrollados por un grupo de 50 tenderos, con actitudes futuristas que van desde la independencia total de recursos crediticios con características sociales, hasta el reconocimiento formal, como entidad comercial de mucho peso en la distribución de víveres a nivel minorista en los barrios.

Cuenta además este grupo de 50 tenderos con un potencial de venta, que garantiza los efectos sociales y económicos que busca el Programa Cadena de Tenderos en la ciudad de Cartagena. Efectos que se traducirán en un fortalecimiento del tendero formalmente constituido y en beneficio del consumidor, al poder adquirir víveres a precios más bajos.

De esta forma están dadas las condiciones para que el crédito Corfas, cristalice el funcionamiento de uno de los programas de mayor impacto en la vida económica de los barrios de Cartagena.

## 1. INFORMACION SOBRE LA POBLACION

### 1.1. Número de tiendas establecidas en la ciudad

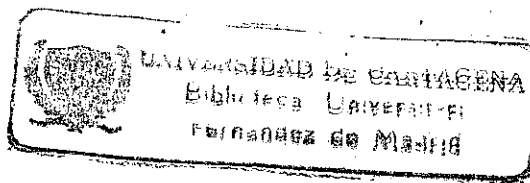
La tienda como canal minorista de distribución de víveres se encuentra diseminada por toda el área urbana de Cartagena. Su concentración es más notoria en los barrios periféricos y en los estratos más bajos de la población. No es preciso señalar un número exacto de tiendas, ya que ante la grave situación que padece la ciudad en materia de desempleo (tasa del 23%), esta actividad ha sido y será una de las pocas generadoras de empleo en los barrios marginados, lo que ha determinado su proliferación en los estratos bajo-bajo, bajo y medio-bajo. A pesar de ésto aparecen en la oficina de la Alcaldía Municipal, encargado del manejo de estos registros, 3.000 tiendas legalmente inscritas.

Con base en estudios realizados por el ICA y CORFAS en Cartagena, se tiene la información acerca del tamaño de las tiendas en la ciudad, tomando como parámetro la inversión en mercancía.

Menos de \$150.000.00

51.7%





De \$300.000.00 a \$600.000.00	13.8%
Más de \$600.000.00	9.2%
No respondió	3.5%

Hay una relación, que podría decirse casi directa, entre el nivel del tamaño de la tienda y el estrato a la cual pertenece el barrio donde ésta se encuentra instalada.

### 1.2 Número de Tiendas establecidas en el área de influencia

El área de influencia de la Cadena lo constituye el total de tiendas establecidas formalmente en la ciudad, debidamente registradas ante las autoridades municipales y con un pleno respaldo comercial tanto del sector comercial mayorista como de un alto volumen de compra y venta, de productos de la línea de alimentos. En tal sentido se busca la consolidación de la Cadena de Tenderos debidamente organizados y que cuyas tiendas ejerzan un impacto en el consumidor, de tal forma que los objetivos del programa llegue a su estricto cumplimiento, como es el de abaratar el costo de la canasta familiar, através de bajos precios, fortaleciendo a todas las tiendas y buscando sobre todo, una verdadera representación comercial en la ciudad, con mucha influencia en el mercadeo de distribución de alimentos.

De tal forma el área de influencia de la Cadena está representada por todas las tiendas debidamente registradas en el municipio de Cartagena, que según datos de la oficina de registro municipal, aparecen legalmente inscritas en un número de 3.000.

### 1.3 OFERTA AL CONSUMIDOR FINAL

Dentro de la estructura del mercado de víveres de Cartagena encontramos canales de distribución modernos y tradicionales. Siguiendo el concepto de segmentación del mercado, que se basa en el hecho de que los mercados más que homogéneos, son en realidad heterogéneos. Grandes grupos de compradores potenciales comparten ciertas características de clara importancia para la comercialización.

La comercialización de alimentos a nivel minorista, está caracterizada por una notoria heterogeneidad de canales através de los cuales se lleva a cabo. En tal sentido, por una parte existe un subsector altamente modernizado y tecnificado conformado por los supermercados de las grandes cadenas privadas, las cooperativas y las cajas de compensación familiar. Mientras por otro se encuentran un gran número de pequeños establecimientos tradicionales cuya aparición cada día es mayor, estimulada por los problemas coyunturales del desempleo y la baja inversión que su montaje requiere. Lo conforman principalmente las tiendas y graneros de carácter familiar, la plaza de mercado denominada Bazurto y el mercado sectorial de Santa Rita.

## 2. INFORMACION SOBRE LA ESTRUCTURA DE DISTRIBUCION DE ALIMENTOS.

2.1- OFERTA AL TENDERO

El plan de Comercialización diseñado para la cadena contempla el mercadeo de productos básicos en la canasta familiar.

Cada producto se comercializará con sus gamas de presentación así :

<u>PRODUCTO</u>	<u>U. DE COMPRA</u>	<u>PRODUCTO</u>	<u>U. DE COMPRA</u>
<u>PROCESADOS</u>		PROMASA	Paca 24 Un.
Azucar	Bulto 50 Kg	SAL	Paca 1/2 Kg
"	Paca 1/2 Kg	CAFE	Paca
Aceite	Caja de 96 Un.	VINAGRE RESPIN	
"	" " 24 "	SALSA DE TOMATE	
"	" " 12 "	PASTAS ALIMENT.	
"	" " 6 "	CHOCOLATE	
"	Lata - 14	PANELA	
<u>JABON</u>		<u>GRANOS</u>	
Azulin		Arroz	Bulto 46 Kg
Fama		"	Paca 1 Kg
Puro		"	" 1/2 Kg
Nácar Pan		Maíz trillado	Bulto 50 Kg
Nácar Bola		Maíz	Bulto 50 Kg
Exito		Frijol	
Rey		Lenteja	
Supremo			
<u>DETERGENTE</u>			
Fab	x 96		
	x 48		
	x 24		
Ya	x 96		
	x 48		
	x 24		

La existencia regional de fabricantes, Productores, distribuidores exclusivos, mayoristas de línea, mayoristas de gama teniendo en cuenta los productos contemplados en el plan presenta las siguientes características.

AZUCAR :

Este producto es importado totalmente del Valle del Cauca, su distribución la realizan varios comerciantes mayoristas de la ciudad y en ella también participa el IDEMA.

Los Mayoristas que mayor participación tienen en el mercado local, juegan papel importante en la imposición de el precio del producto, se destacan: Roque Ramon Del Rio, Joaquin Diaz y Alvarez y Velez Ltda.

Cada uno de estos proveedores tiene a su servicio transporte para su clientela, teniendo en cuenta su volumen de compra; colocando el producto en la sede del interesado.

No hay determinado una escala fija por parte de los mayoristas para la venta de este producto, por sus características como proveedores y las de sus clientes, en su mayor parte Tenderos con volúmenes de compra por transacción bastantes bajos. Pero hay disposición de ofrecer descuentos de acuerdo a la condición de la compra. En compras de contado y para un volumen superior a las dos (2) toneladas se garantizan descuentos que van desde 1% hasta 2% por transacción.

#### CONDICIONES DE OFERTA

Aspecto importante en el proceso de comercialización, significa la garantía que brinda el mayorista en la congelación de Precios del producto. Esta estrategia además de estimular sus clientes y atarlos como demandantes permanentes representa para Entidades como la Cadena de Tenderos la posibilidad de incrementar sus márgenes de comercialización, teniendo en cuenta que la variación del precio del Azucar en el mercado local se dá al menos cada 20 días; dicho incremento oscila entre 1% y el 1.5%.

El otorgamiento del crédito por parte de los mayoristas gira en torno al factor confianza, condición prioritaria para ser merecedor de un crédito. Se tiene en cuenta la consolidación del cliente y la permanente relación comercial, de igual forma su potencial de compra que hace transparente su respaldo en cuanto a liquidez se refiere.

De otra parte los plazos que fijan para productos entregados en crédito van de 15 a 20 días, utilizando mecanismo como los cheques post-fechaos.

#### IDEMA :

Su participación en el mercado detallista del Azucar es significativa. A través de un acuerdo entre CORFAS y la dirección Regional de esta Institución se ha logrado obtener un cupo de acuerdo a las necesidades y crecimiento de la base social de la cadena. Hasta el momento no han garantizado sistema de crédito pero por el contrario precios atractivos para la cadena con diferencias hasta en un 15% comparados con el comercio local y congelados hasta por 6 meses.

#### CONCENTRACION DE PROVEEDORES

Las Bodegas del IDEMA, están localizadas distantes dos (2) kilómetros al sitio de afluencia de los Tenderos (Mercado de Bazurto) donde estará instalada la cadena.

Los Mayoristas descritos están ubicados en la periferia del Mercado de Bazurto, sus bodegas hacen parte del área comercial del mercado.

#### ARROZ

La estructura de comercialización de este producto en el mercado local está conformada por : Productores-Distribuidores, Distribuidores Exclusivos, Mayoristas y el IDEMA.



Al hacer una descripción de cada uno de ellos estos son los aspectos más importantes :

**PRODUCTORES DISTRIBUIDORES :** Constituyen este nivel Productores y Procesadores de Arroz, que al mismo tiempo realizan la distribución. Entre ellos se destacan :

Agrícolas Aguas Blancas, Arrocería Bolívar, Arrocería Nacional y Arrocería Nery.

**DISTRIBUIDORES EXCLUSIVOS :** Especializados en la distribución de Arroz especialmente de origen de los Santanderes. Destacamos los más importantes :

Arroz San Rafael, Arrocería El Brillante, Distribuidora de Arroz El Triángulo, Induarroz.

**MAYORISTAS :** De gran trayectoria en el mercado local, entre los más importantes situamos :

Rafael Monroy y Compañía, Arrocería La Espiga Limitada, Joaquín Díaz Martínez.

**IDEMA :** A través de un acuerdo pactado con la Dirección Regional de esta Institución se garantiza el otorgamiento de un cupo especial para la cadena previa información sobre cantidad demandada, de igual forma se mantiene congelado el precio del producto hasta por un período de 6 meses.

#### CONDICIONES DE OFERTA

La Distribución del Arroz para cantidades de gran volumen por parte de los oferentes que actúan en el Mercado de Cartagena está respaldada por el servicio de transporte que corre por cuenta del oferente, hasta el punto de bodegaje de la Cadena. A excepción del IDEMA quien no presta el servicio de transporte.

Las oportunidades de obtener descuentos por escalas, dependen como es lógico del volumen de compra. La competencia existentes entre los oferentes locales se presenta a favor de la cadena por las oportunidades de comercializar a precios favorables. En otras palabras los beneficios que arroja la economía de escalas dependen en buena parte del potencial de compra del demandante. En nuestro caso son altos los beneficios que se pueden generar en favor de la Cadena si se tiene en cuenta que el Arroz participa en un 37% en el total de compras.

Los oferentes del mercado arrocero en Cartagena aplican políticas de mercadeo para mantener sus clientes. Por un lado un abastecimiento permanente del producto asegura una clientela aún más si esta va acompañada de sostenimientos de precios hasta por 30 días.

Las primeras transacciones comerciales se realizan con pagos de contado, pero con descuentos que pueden ir hasta el 5% del valor total de la compra, cuando son altos volúmenes.

El desarrollo del crédito se logra al mantenerse como cliente permanente, y la seguridad de un respaldo comercial consolidado son referencia para obtener un crédito.

El IDEMA quien a través de un acuerdo se ha mostrado interesado en proveer a la Cadena de arroz en la calidad deseada, previa petición de cupo. Las compras se exigen de contado pero con precios inferiores hasta en un 20%, con relación a los demás de el mercado.



#### CONCENTRACION DE PROVEEDORES

Los Productores - Distribuidores, Distribuidores Exclusivos, y Mayoristas se concentran en el área comercial de Bazurto. El IDEMA proveedor de mucha importancia para la Cadena tiene sus bodegas a 2 Kilómetros de la Central de Bazurto.

#### ACEITE :

En la oferta del aceite participan Productores , Mayoristas y Distribuidores de gama :

PRODUCTORES : INDUGRACO (Industria de grasas de la Costa) produce el conocido aceite Supremo.

MAYORISTA : Central de Aceites El Pobre Pello, Casa Alfredo.

DISTRIBUIDORES DE GAMA : Distribuidora Espinosa, Domingo Monroy, Joaquín Díaz Martínez.

La Distribución del Aceite se realizan teniendo en cuenta el volumen de compra del cliente.

Para Indugraco con pedidos que alcancen la escala mínima el demandante se hace merecedor al servicio de transporte por cuenta de la Empresa.

Los Distribuidores de Gama no prestan servicio de transporte corriendo éste por cuenta del cliente.

La modalidad de escala sólo la aplica Indugraco. Con escala mínima de 80 unidades (cajas) no importando la unidad de medida.

Los descuentos que se obtienen por escala en Indugraco van desde un 18% por venta de contado a un 12% por ventas a créditos con plazos de 8 a 10 días.

#### CONDICIONES DE OFERTA :

Indugraco aplica un mecanismo que resulta beneficioso para cualquier demandante; es el de un cupo por pagos anticipados de una cantidad determinada. En otras palabras se compra el producto a precios vigentes en la fecha de transacción para posterior retiro que va de 90 a 180 días. La aplicación de tal instrumento de mercadeo por parte de Indugraco significa para la cadena obtener descuentos del 18% y congelación de precios hasta agotarse el pedido hecho anticipadamente.

De otra parte los distribuidores de Gama otorgan descuentos por compra de contado que oscilan entre 1-2% sobre el volumen total de compra.

Los créditos nacen después de una relación comercial previo conocimiento de la consolidación del cliente.

#### CONCENTRACION DE PROVEEDORES

La única fábrica productora de Aceite se encuentra ubicada a 1Km de distancia del Mercado Central, más concretamente en el sector Industrial del Bosque.

Los distribuidores de Gama están concentrados dentro del área comercial del mercado Bazurto, sitio de afluencia del tendero.

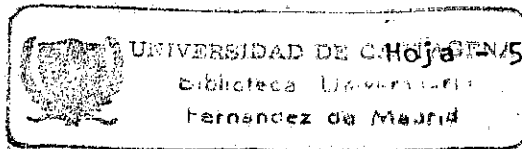
#### SAL :

La oferta de Sal en el mercado local está representada por los siguientes oferentes :

IDEMA : Hay disposición de este Instituto en proveer a la cadena este producto, con precios inferiores a los del comercio local hasta en un 35%.

PRODUCTORES : El único productor de este producto es la Empresa Alcalis de Colombia. Produce sal refinada. Se estudia la obtención de un cupo para la cadena.

MAYORISTA DE GAMA : Se destacan los siguientes mayoristas Alvarez y Velez Ltda., Joaquín Díaz Martínez, Depósito La Hormiga, Domingo Monroy B y Cía. Ltda., El Socorro.



206

La distribución del producto en lo que concierne al IDEMA y Alcalis de Colombia, se realiza con despacho en bodega del IDEMA y en bodega de Alcalis, en este caso el transporte corre por riesgo y cuenta del demandante.

Por parte de los mayoristas de gama los despachos se realizan con gastos de transporte a cargo de los Socios.

Se obtienen descuentos por escalas en los Mayoristas de gama hasta en un 3% del volumen total para pedidos superiores a 100 paças.

En la comercialización con el IDEMA y Alcalis, no existe descuento. Impera la modalidad de cupos.

#### CONDICIONES DE OFERTA

En las transacciones con el IDEMA y Alcalis de Colombia la modalidad pago de contado, los precios son los más bajos dentro de la gama de Proveedores.

Para los Mayoristas de Gamas las transacciones iniciales son de contado dando esta base para realizar compras a créditos con plazos hasta de 45 días.

#### CONCENTRACION DE PROVEEDORES

Los Mayoristas de Gama ejercen sus actividades en el Mercado de Bazurto más exactamente en su periferia.

El IDEMA dista 2 Kilómetros de la Central Bazurto.

#### JABON

La estructura que presenta la oferta del jabón para uso de tiendas es la siguiente :

#### TIPOS DE PROVEEDORES

FABRICANTES : Jabonería Iberia, Jabonería del Caribe, Compañía Unida de Jabones INEXTRA S.A.

DISTRIBUIDORES DE GAMA : Alvarez y Velez Ltda., Domingo Monroy, Super Abastos el Socorro.

La distribución en cuanto a fabricantes se refiere se hace por sistema de furgón. Es colocado el producto en el lugar sede del demandante.

Los distribuidores de Gama no facilitan el transporte.

Las escalas para el producto tienen mejor aplicación en los fabricantes quienes otorgan descuentos por un tope determinado de compra que alcanza hasta el 18% máximo.

El sistema de escala no existe en los distribuidores de gama.

Las condiciones de oferta del producto, van desde aplicar estímulo al comprador en este caso la Cadena con descuentos por pago de contado, se considera el pago a ocho (8) días como de contado. Las garantías de créditos son amplias con exigencias de por lo menos 3 compras de contado.

#### CONCENTRACION DE PROVEEDORES

Los fabricantes, que desempeñan también actividades en la distribución de sus productos poseen sucursales para la distribución del Jabón, en lugares periféricos del Mercado Bazurto, dentro del área de influencia comercial de la Cadena.

#### UBICACION DE LOS CANALES MODERNOS

- 2.2. SUPERMERCADOS PRIVADOS : En la distribución detallista de alimentos en el Area Urbana de Cartagena participan las siguientes cadenas :

PROVEEDORES PARA LOS PRODUCTOS NO FINANCIADOS POR EL PROGRAMA

Ha sido un cuello de botella el monto total de créditos otorgados a las cadenas y la capacidad de compra de las mismas. En el caso de Cartagena el plan de comercialización acogiendo los nuevos lineamientos del programa contempla el crédito de proveedores para aquellos productos de la canasta familiar que por orden de prioridades no serán manejados por recursos del programa.

En este sentido, productos como los detergentes, La promasa, el café, vinagre, pastas alimenticias, salsa de tomate, chocolate, Panela entre otros serán financiados por crédito de proveedores.

Los proveedores más importante se caracterizan por la gama de productos que expenden entre ellos se destacan :

Amaury Martelo : Distribuidor exclusivo de Promasa, además distribuye Vinagre, Caldos de Gallina en pastas, Jabon de baño, salsas, TAN.

Inextra : Distribuye detergentes y jabones de diferentes marcas.

Domingo Monroy : Distribuye Pastas dentales, salsa California, salsa Fruco, Panela, Chocolate.

Velez y Velez : Distribuye Papel higiénico, azucar, panela, salsas alimenticias y pastas dentales.

Joaquin Díaz : Distribuye Caldos de Gallina en pastas, salsas alimenticias, Avena Quaker.



## 2.2 OFERTA AL CONSUMIDOR FINAL

Dentro de la estructura del mercado de víveres de Cartagena encontramos canales de distribución modernos y tradicionales. Siguiendo el concepto de segmentación del mercado, que se basa en el hecho de que los mercados más que homogéneos, son en realidad heterogéneos. Grandes grupos de compradores potenciales comparten ciertas características de clara importancia para la comercialización.

La comercialización de alimentos a nivel minorista, está caracterizada por una notoria heterogeneidad de canales a través de los cuales se lleva a cabo. En tal sentido, por una parte existe un sub-sector altamente modernizado y tecnificado conformado por los supermercados de las grandes cadenas privadas, las cooperativas y las cajas de compensación familiar. Mientras por otro se encuentran un gran número de pequeños establecimientos tradicionales cuya aparición cada día es mayor, estimulada por los problemas coyunturales del desempleo y la baja inversión que su montaje requiere. Lo conforman principalmente las tiendas y graneros de carácter familiar, la plaza de mercado denominada Bazurto y el mercado sectorial de Santa Rita.

Con el fin de llevar una visión clara sobre la estructura del comercio detallista de víveres en Cartagena, a continuación se hace una descripción de los principales aspectos que caracterizan a los diferentes canales de comercialización que lo conforman, clasificándoles de acuerdo a lo anunciado anteriormente, así:

### 2.2.1 CANALES MODERNOS

Supermercados privados :

La modalidad de los supermercados privados se ha desarrollado fundamentalmente a través de las grandes cadenas de almacenes dedicadas a la distribución al detal, con el objetivo de ofrecer al consumidor una diversificación y complementariedad en los servicios, facilitándole de esta forma adquirir en un mismo espacio físico todo tipo de productos, dentro de los cuales los alimentos juegan un papel preponderante.

En la distribución detallista de alimentos en el área urbana de Cartagena participan las siguientes cadenas :

CADENA OLIMPICAS, SUPERMERCADO CARULLA, SUPERMERCADOS MAGALY PARIS, ALMACENES LEY, ALMACEN TIA, SUPERMERCADO BUENOS AIRES, SUPERMERCADO EL REFUGIO, CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR CONFENALCO, COOPERATIVAS DEL TERMINAL MARITIMO Y EMPRESAS PUBLICAS.

UBICACION DE LOS CANALES MODERNOS :





**CADENA OLIMPICA :** Cuenta con tres (3) Supermercados. Todos ubicados en la zona norte de Cartagena. Dos de ellos en el centro comercial del área de la matuna y uno en el barrio de Bocagrande.

**SUPERMERCADO CARULLA :** Este Supermercado tiene su zona de influencia también en la zona norte y especificamos en el sector de Bocagrande.

**SUPERMERCADOS MAGALY PARIS :** Cuenta con tres (3) Supermercados. Dos de ellos instalados en la zona norte de Cartagena específicamente en el centro comercial que comprende el sector amurallado y el sector la matuna. El tercero está situado en la zona Sur-Occidental de la ciudad conocido como Sucursal Santa Lucía.

**ALMACENES LEY :** Esta cadena cuenta con dos (2) Supermercados, El primero en la zona norte de la ciudad en la parte comercial de Cartagena conocida como el centro. El segundo en el sector Bazurto, especializado totalmente en víveres.

**ALMACEN TIA :** Este Supermercado tiene su zona de influencia en el centro de la ciudad, ubicado en la zona norte, sector amurallado.

**SUPERMERCADO BUENOS AIRES :** De reciente instalación se ubica en un nuevo polo de desarrollo urbano situado en la zona Sur-Occidental de la ciudad con radio de influencia hacia el sector Industrial del Bosque.

**SUPERMERCADO EL REFUGIO :** Se localiza en la zona central de Cartagena, inclinándose al Sur-Occidente.

**CAJA DE COMPENSACION:** La única Caja de Compensación con actividad detallista de víveres es CONFENALCO. Su Supermercado está instalado en el sector La Matuna zona norte y centro comercial de la ciudad.

**COOPERATIVAS :** Su actividad es restringida y apenas alcanzan a satisfacer a una parte de sus afiliados por el alto costo de los productos que expenden. De otra parte su uso exclusivo del personal que labora en cada Empresa.

BARRIOS DEL AREA DE INFLUENCIA DE LOS SUPERMERCADOS Y TIENDAS

Reseñamos únicamente los barrios de influencia directa.

**CADENA OLIMPICA :** Sus servicios se reflejan directamente en los barrios : Bocagrande, Laguito, Manga, Crespo, Pie de la Popa, Centro, San Diego, Getsemani.

**SUPERMERCADO CARULLA :** Bocagrande, Laguito, Manga.

**SUPERMERCADOS MAGALY PARIS :** Los ubicados en el centro irradian servicios directos a los barrios de Bocagrande, Laguito, Manga, Pie de la Popa, Crespo, Getsemani, Torices, Daniel Lemaitre y Cabrero.

El supermercado Magaly Paris ubicado en el barrio Santa Lucía tiene como área de influencia directa a los barrios : Santa Lucía, Socorro, San Pedro, Recreo, Santa Mónica, La Victoria, Ternera, Simón Bolívar, 11 de Noviembre, 13 de Junio, Blas de Lezo, La Castellana, Los Alpes, Floresta, Los Angeles, Villa Sandra, Gaviotas, Cracoles, Palmeras, Villa Rosita.

**ALMACENES LEY (CENTRO) :** Bocagrande, Centro, Getsemani, San Diego, Cabrero, Torices y Lo Amador.

**ALMACENES LEY (BAZURTO) :** La Quinta, Esperanza, Martínez Martelo, Bruselas, Bosque sector central, Paraguay, La Candelaria.

**ALMACEN TIA :** San Diego, Getsemani, Centro, Torices, Daniel Lemaitre, Espinal.

**SUPERMERCADO BUENOS AIRES :** Ceballos, Nuevo Bosque, Corales, Bellavista, Urbanización Bahía, Caracoles, Campestre, Almirante Colon, Santa Clara, Villa Lorena, Villa Barraza.

**SUPERMERCADO EL REFUGIO :** Bosque Central, Los Cerros, Chile, Paraguay, Alto Bosque, Juan XXIII.



### NIVEL ECONOMICO DE LOS CONSUMIDORES QUE ACUDEN A SUPERMERCADOS MODERNOS :

La Heterogeneidad del mercado Cartagenero hace aún más transparentes hacia quienes va dirigido determinado canal de distribución.

Cada grupo de consumidor es atraído por distintos canales de comercialización, los cuales se adaptan a su nivel de ingreso.

Los Supermercados modernos están dirigidos a satisfacer las necesidades de consumo de víveres de estratos económicos pertenecientes a los niveles 3, 4, 5, y 6 según estratificación socio-económica del DANE.

### 2.2.2 CANALES TRADICIONALES :

La ciudad de Cartagena consta de tres importantes establecimientos de mercado de víveres de carácter tradicional, cuyas repercusiones o efectos en el consumidor son de mucha importancia por su alta participación en la distribución de alimentos que hacen parte de la canasta familiar.

En primer lugar encontramos el Mercado de Bazurto, plaza de Mercado Central de Cartagena y del Norte del Departamento de Bolívar. Comercializa todo tipo de alimentos tanto a nivel mayorista como minorista.

Por otra parte encontramos el mercado sectorial de Santa Rita y por último las tiendas de barrio. Estas últimas representan la segunda alternativa para la adquisición de víveres después del Mercado de Bazurto.

### UBICACION DE LOS CANALES TRADICIONALES

Mercado de Bazurto : Es la central mayorista y minorista de distribución de víveres en la ciudad de Cartagena, donde se concentran los distribuidores de perecederos y no perecederos al igual que procesados. Su ubicación ha sido criticada por el departamento nacional de planeación, por cuanto a él confluyen más del 70% de la población de Cartagena para el abastecimiento de víveres. A pesar de su posición conflictiva, alrededor de él han surgido diferentes tipos de comercio. Su posición geográfica es la zona central de Cartagena beneficiando a todos los barrios especialmente los barrios populares en ventas al por mayor y al detal.

MERCADO DE SANTA RITA : Situado en la zona norte de la ciudad, formado por negocios minoristas de víveres al detal, beneficia a los barrios de Torices, Daniel Lemaitre, Santa Rita, Siete de Agosto, Pablo VI, entre otros.

211

CAJA DE COMPENSACION : Centro, Getsemaní, Torices, Cabrero, San Diego, Manga, Pie de la Popa, El Cabrero.

#### BARRIOS DEL AREA DE INFLUENCIA DE LAS TIENDAS

La tienda, como canal tradicional de distribución de víveres se encuentra disperso en el área urbana de Cartagena con cubrimiento en todos los niveles socio-económicos pero con mayor concentración en los estratos 1,2,3, y 4 ó bajo-bajo, bajo-medio, y medio.

El número total de barrios que tiene actualmente la ciudad es de 165. Según datos del DANE. La población de Cartagena para 1986 fué de 531.000 habitantes, concentrados en los estratos 1,2,3 y 4 más del 60% de la población total.

### 3.2 OPERACION COMERCIAL

3.2.1. La Asociación de Tenderos de Cartagena surge posterior realización de un estudio sobre tenderos en varios sectores de la ciudad en el segundo semestre de 1985, con el objetivo de diseñar una política atinente a la distribución detallista de víveres en la ciudad. Las actividades realizadas por CORFAS se inician las primeras reuniones en el 2o. semestre de 1986. Se escogió con apoyo a las labores de promoción del SENA, una agremiación de tipo asociativo conformada de 50 socios, obteniendo su personería jurídica en noviembre de 1986.

La Asociación cuenta con una Junta Directiva conformada por un Presidente, un Vicepresidente, un Tesorero y un Secretario con sus respectivos suplentes; un Fiscal también con su suplente.

El máximo órgano decisorio es la Asamblea de Socios. Por otra parte la agremiación cuenta con una comisión de compra y mercadeo, una comisión de Asuntos Jurídicos y Vigilancia, y una comisión de Educación. Además se ha establecido un ente administrativo conformado por un Gerente, un Auxiliar Contable y un Bodeguero.

COMPRAS CONJUNTAS : El diseño del programa Cadena de Tenderos para la ciudad de Cartagena concebía las compras conjuntas. Después de un estudio sobre Tenderos realizado por la Regional CORFAS se determinó que el problema del Tendero era la no. disposición de mayor capital de trabajo, sin el cual la reducción de costos via incremento de la escala de compras sería utópica. Por tanto la preocupación del Tendero era la obtención de una línea de crédito cuyos préstamos solo destinados a la compra de mercancías, fueran accesibles, por sus condiciones a un amplio número de Tenderos, condición primordial para estimular la conformación del gremio.

Ante la poca capacidad de capital de trabajo o de recursos propios para realizar compras conjuntas que asegurarán un alto volumen de compra para alcanzar escalas y reducción de costos, se determinó la inconveniencia de tal proceso como condición prioritaria del establecimiento del programa sin desechar su importancia. Por ello se vió como limitación que podía enfrentar la consolidación de la cadena en su primera fase por que se hacía difícil destruir de entrada y sin una base social concientizada y amplia, el tipo de amarres que existe entre los Tenderos y los Proveedores tradicionales, por su carencia de capital.

Las expectativas de los Tenderos agrupados giraban entorno a la consecución del crédito rechazando los Intentos de realizar compras conjuntas, hay pues, una clara definición de los alcances del programa; la Organización con un grado de concientización está dispuesta a romper con el viejo esquema de distribución en el cual el Tendero soportaba la peor parte.

#### ANTECEDENTES SOBRE EL EJECUTOR

Después de hacer una campaña de concientización sobre las ventajas del programa Cadena de Tenderos, se optó por escoger una agremiación de tipo asociativo por presentar características eminentemente sociales, como son las de entidades sin ánimo de lucro en las cuales los beneficios obtenidos no se distribuyen entre sus miembros, sino que son destinados a el objeto social para el cual fueron creados y para garantizar el no reparto de utilidades. Estos lineamientos enmarcados en el artículo 637 del código civil de la Cámara de Comercio.

La Asociación de Tenderos de Cartagena está compuesta por 50 Socios formalmente aceptados como representantes de esta actividad.

CAPACIDAD DE COMPRA DE LA ASOCIACION : Después de elaborar un estudio de mercado con los 50 Tenderos componentes de la Organización, se alcanzaron los siguientes resultados :

CAPACIDAD DE COMPRA DE LA ASOCIACION 7.500.000

FRECUENCIA DE COMPRA PROMEDIO 1.5%

Sólo teniendo en cuenta cinco (5) productos tales como : Arroz, Azucar, Aceite, Sal, y Jabon.

NIVEL DE COMPRAS DE LAS TIENDAS : MENSUALES :

EN PESOS	N°	%
150.000 - 300.000	20	40%
300.000 - 450.000	12	24%
450.000 - 600.000	9	18%
600.000 y más	9	18%
	<u>50</u>	<u>100%</u>

Fuente : Encuesta de Tenderos Dic/86

#### UBICACION DE LAS TIENDAS GEOGRAFICAMENTE

La distribución Geográfica de los Tenderos asociados a la Cadena de Tenderos de Cartagena presenta la siguiente configuración :

ZONA SUR ORIENTAL	10 Tenderos
ZONA SUR OCCIDENTAL	12 Tenderos
ZONA CENTRAL	18 Tenderos
ZONA NORTE	10 Tenderos

Esta distribución zonal de la ciudad, será la base de un plan de trabajo promocional con el fin de ampliar la base social.

PROYECTO DE INVERSION

El siguiente proyecto de inversión de la Cadena de Tenderos de Cartagena define las condiciones socio-económicas del programa en su parte estructural o comercial. La parte comercial debe garantizar el buen manejo financiero de la Asociación y su desarrollo integral permitirá la consolidación de la cadena en todos sus niveles. En este sentido tanto en la Ingeniería del proyecto, como en el plan de comercialización, flujo de fondos, plan de financiación y la asignación de cupos. Tendremos una coordinación que permita un programa integral.

I. INGIENERIA DEL PROYECTOI.1. ORGANIZACION ADMINISTRATIVA

## ORGANIGRAMA :

Asamblea de Socios : Máximo Organo de la Asociación.

Junta Directiva : Elegida por la Asamblea de Socios. Compuesta por un Presidente, Tesorero, Secretario, Fiscal, Vocal. Todos con sus respectivos suplentes.

Comisiones de : Compra, Jurídico y Vigilancia, Mercadeo.

Comité Técnico conformado por CORFAS y el SENA

Un ente administrativo compuesto por un Administrador, un Auxiliar Contable, y un Bodeguero.

ADMINISTRADOR : El Administrador será elegido por la Junta Directiva, para lo cual se requiere de una persona con conocimientos comerciales. Bien sea Profesional en el área de la ciencias económicas (Economista-Administrador-Contador), Tecnólogo en las mismas áreas o su equivalente con experiencia en el manejo de producto al mayoreo, conocedor del mercado a nivel mayorista. Sus funciones más importantes son :

Presentar mensualmente un plan de comercialización y este debe contener todos los productos que maneja la Cadena y apoyado por el Comité compra. Presentar mensualmente un plan de compra y responder totalmente por ésta gestión.

Actualizar y organizar el kárdex de Proveedores.

Asignar eficientemente los recursos de la Asociación tanto en lo que concierne a la financiación de CORFAS como los créditos de Proveedores.

Determinar mensualmente el análisis de rotación de los productos manejados por la Cadena; tanto en bodega como en las tiendas, contará con la Asesoría de CORFAS y el Comité de Mercadeo.

Sobre la tabla de prioridades se ampliará la gama de productos.

Presentar mensualmente un estado de Pérdidas y Ganancias y un balance General, además un análisis de Cartera.

Aprobar las ventas a crédito.

Realizar las compras accediendo a los mejores Proveedores y en las mejores condiciones que la disponibilidad de recursos permita.

Laborará bajo contrato de servicios con una asignación mensual de \$40.000.

AUXILIAR CONTABLE :

Será elegido por el Administrador, con el visto bueno de la Junta Directiva.

El Auxiliar Contable debe tener suficientes conocimientos contables, demostrado bajo certificado de estudios en el área.

Sus funciones más importantes son :

Registro y control de las operaciones, previa facturación preenumerada la entrada y salida de productos.

Actualizar los libros contables diariamente y elaborar los Estados Financieros mensuales.

Utilizar para el análisis del costo de inventario el método fijo.

Llevar el libro de registro de Cartera con una hoja para cada Socio, debidamente actualizado y presentar mensualmente un análisis de rotación de cartera.

Mantener soportes contables como, comprobantes de ingreso y egreso, papelería auxiliar, Caja menor con sus comprobantes.

Laborará bajo la modalidad de contrato de servicios y su asignación mensual será de \$30.000.

DEL BODEGUERO :

Será nombrado por el Administrador. Dentro de sus funciones más importantes tenemos :

Será el responsable del manejo o manipuleo de las mercancías en la Bodega.

Entregar y recibir mercancía previa factura; comparando cantidad entregada o recibida textualmente con lo descrito en factura.

Constatar calidad, volumen, precio, presentación y cantidad de los productos recibidos y entregados.

Llevar las planillas de control de inventario con actualización diaria y por lote de productos o por paquetes.

Distribuir eficientemente los espacios de la Bodega.

Pedirá cuenta al Administrador por cualquier gestión hecha.

Su asignación mensual será de \$21.500, laborará bajo la modalidad de contrato de servicios.

NOTA

Todo el Ente Administrativo laborará bajo la modalidad de contratos de servicios. La asignación de sueldos para cada funcionario es :

ADMINISTRADOR	\$40.000	de 6 am	a 1 pm
AUX. CONTABLE	\$30.000	de 6 am	a 1 pm
BODEGUERO	\$21.500	de 6 am	a 2 pm

215



DEL VOCAL : Son funciones del Vocal :

- a) Coordinar las comisiones creadas dando un informe por escrito de cada una de ellas por lo menos en cada Asamblea General.
- b) Informar a la Junta Directiva de los planes, programas y solicitudes hechas por las comisiones, para que ésta de su concepto y luego sea presentado a la Asamblea General para su aprobación según el caso.

De las comisiones : La Asociación tendrá comisiones especiales, permanentes, nombradas por la Junta Directiva y cada comisión será integrada por lo menos de (4) cuatro socios. Estas comisiones serán :

- COMISION DE MERCADEO
- COMISION DE EDUCACION
- COMISION JURIDICA Y VIGILANCIA

COMISION DE MERCADEO :

Dentro de sus funciones tendrá la de apoyar y asesorar al Gerente en las compras. De igual forma debe hacer un seguimiento de la evolución de precios en el mercado con el fin de tener debidamente actualizado el plan de comercialización mensualmente.

Presentar permanentemente proyectos sobre promoción de ventas a la Junta Directiva.

COMISION DE EDUCACION :

Coordinar con el SENA los requerimientos de capacitación para todos los Socios, haciendo énfasis en las áreas Contables, de Mercadeo, Administración, etc.

La Comisión Jurídica y Vigilancia intervendrá ante las autoridades Gubernamentales y privadas, todos los reclamos individuales, como colectivos de los Socios.

- b) Asesorará a los Socios en los problemas Jurídicos que se le presente en su tienda y también como persona.
- c) Asesorará a la Junta Directiva en los casos Jurídicos de la Asociación.
- d) Representará por medio de Delegados, a la Asociación en las entidades del estado y semiprivados, en las Juntas Directivas de éstas, como : EE.PP.MM., Electribol, Oficina de Control de Precios, Pesas y Medidas, etc. Mediante solicitud hecha a las entidades Gubernamentales y autorizadas por la Junta Directiva y la Asamblea General de socios.

1.1.2 DESCRIPCION DEL REGISTRO Y CONTROL DE LA INFORMACION CONTABLE Y FINANCIERA.

La información sobre el manejo de inventario, manejo del crédito y la operación financiera estará radicada en instrumentos como : un sistema contable por partida doble, y un kárdex de inventario. Los libros contables como el Diario y el Mayor estarán debidamente registrados ante la Cámara de Comercio con la firma del Tesorero.

Las firmas del Presidente, Tesorero, y Fiscal deben ser registrados



ante un Notario y ante la cuenta corriente de la Organización. Se utilizarán dos clases de factura, una para las ventas a crédito y otras para las ventas a contado. Toda factura tendrá copia y original, la copia para el comprador y la original para el Gerente. Toda factura será prenumerada.

El Auxiliar Contable tendrá debidamente actualizada una planilla de Ingresos y Egresos.

La información contable se ceñirá por un estricto cumplimiento de los cupos establecidos y en un plazo de 15 días.

Para el buen manejo de los registros de Cartera se llevará el libro auxiliar con una hoja para cada socio.

El análisis de rotación de cartera se hará al final de cada mes.

Se utilizarán soportes contables, como comprobantes de Ingresos y Egresos, papelería auxiliar, Caja Menor con sus comprobantes.

Se realizarán estados Financieros mensuales, con el fin de hacer el plan del mes siguiente con sus ajustes.

### 1.1.3. OFICINA Y BODEGAJE :

La Bodega estará situada en el mercado de Bazurto y contará con un espacio de 100 Mts cuadrados, en dicha Bodega funcionará la oficina del cuerpo Administrativo.

Su vigilancia estará cobijada en los servicios administrativos del mercado de Bazurto. Además contará con un sistema interno de seguridad que garantice el buen estado de la mercancía. Su costo será de \$60.000 correspondiente al valor de arriendo mesual.

### 1.2. LA OPERACION COMERCIAL

La parte comercial del programa es la base para la consolidación de la Cadena. Consideramos de que tanto el aspecto social como el aspecto C/cial y financiero deben tener un desarrollo coordinado de una forma tal que permita el alcance del objetivo final del programa, como es el de fortalecer al Tendero en los barrios y por último al consumidor final. Una óptima operación comercial significa asegurar por una parte la consolidación de la Cadena en su parte financiera y de otra parte una alta participación del programa en la parte comercial.

#### 1.2.1. EL ABASTECIMIENTO

El monto total de recursos disponibles para comercializar alcanza la suma de \$ 5'000.000. Estos recursos provienen del crédito CORFAS. La relación comercial con los proveedores permitirá obtener recursos crediticios por parte de ellos. En este sentido parte de los productos de la comercialización serán financiados por crédito CORFAS y se aspira que más del 50% de ellos sean financiados por el crédito de proveedores. El volumen total de compra alcanzará su tope máximo cada 15 días de acuerdo a la demanda de socios y terceros.

Este abastecimiento será simultáneo con el retiro de mercancías de los socios los pagos de estos y los pagos de proveedores.

El margen de ganancia se centralizará en la rotación de los productos contemplados en el plan de comercialización, con el fin de hacer más productivo los créditos de proveedores. Es por ello que solo comercializaremos los productos de más alta rotación.



PLAN DE FINANCIACION

Trimestres	Socios Financiados	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	TOTAL
I	50	5'000.000	2'000.000	2'500.000	2'500.000	2'000.000	-	-	-	14'520.000
	Gastos instalación	520.000								
II	25	-	1'250.000	1'250.000	1'250.000	1'250.000	1'250.000	-	-	6'250.000
III	25	-	-	1'250.000	1'250.000	1'250.000	1'250.000	1'250.000	-	6'250.000
	Empacadora			1'200.000						
IV	25	-	-	-	1'250.000	1'250.000	1'250.000	1'250.000	1'250.000	6'250.000
TOTAL	125	5'520.000	3'250.000	6'200.000	6'250.000	5'750.000	3'750.000	2'500.000	1'250.000	34'470.000

NOTA: Se considera que se financiarán con crédito Corfas los primeros 125 socios del primer año, puesto que durante el segundo año, la Asociación se encontrará en condiciones de dar crédito con sus propios recursos a los nuevos socios.

Cada socio recibirá individualmente un cupo ó crédito del orden de los \$250.000.

Los 50 primeros socios beneficiados con crédito Corfas recibirán cada uno un cupo de \$70.000, en el segundo trimestre un crédito de \$40.000, en el tercer trimestre un crédito de \$50.000, en el cuarto trimestre un crédito de \$50.000 y en el quinto trimestre un crédito de \$40.000, para completar un crédito total individual de \$250.000.

Para los trimestres (del II al VIII), el crédito inicial individual por cada socio será de \$50.000.00 y de igual monto para todos los trimestres posteriores hasta totalizar \$250.000 por cada socio.

La financiación contempla un crédito de \$520.000 para el primer trimestre dirigidos a gastos de instalación de la Cadena y para el tercer trimestre, un crédito de \$1'200.000 para la compra de una empacadora. Esta empacadora entrará a funcionar a partir del tercer trimestre.

218

		PLAN DE AMORTIZACION Y FINANCIACION					
		ASOCIACION DE TENDROS DE CARTAGENA "ALENCAR"					
TRIMESTRES		III	IV	V	VI	VII	VIII
MONTO							
I.	5'000.000	200.000	169.848	138.489	105.876	71.959	36.685
	(16%)	753.810	783.962	815.321	847.934	881.851	917.125
I.	520.000	18.200	15.421	12.546	9.569	6.489	3.300
	(14%)	79.387	82.166	85.041	88.018	91.098	94.287
II.	3'250.000	146.250	146.250	124.477	101.723	77.946	53.099
	(18%)	-	483.855	505.628	528.382	552.159	577.006
III.	5'000.000 (18%)	225.000	225.000	225.000	191.502	156.497	119.917
		-	-	744.392	777.890	812.895	849.475
III.	1'200.000 (16%)	48.000	48.000	48.000	40.763	33.237	25.410
		-	-	180.914	188.151	195.677	203.504
IV.	6'250.000 (18%)	281.250	281.250	281.250	281.250	239.378	195.622
		-	-	-	930.490	972.362	1.016.118
V.	5'750.000 (18%)	-	-	258.750	258.750	258.750	220.228
		-	-	-	-	856.051	894.573
VI.	3'750.000 (18%)	-	-	-	168.750	168.750	168.750
		-	-	-	-	-	538.294
VII.	2'500.000 (18%)	-	-	-	-	112.500	112.500
		-	-	-	-	-	56.250
VIII.	1'250.000 (18%)	-	-	-	-	-	-
TOTAL 34'470.000							
I INTERESES	218.200	637.450	885.769	1.088.512	1.158.183	1.125.506	991.761
AMORTIZ. CAPITAL	-	833.197	1.349.983	2.331.226	3.360.385	4.362.093	5.110.382

219

PLAN DE FINANCIACION Y AMORTIZACION DEL CREDITO PARA GASTOS DE INSTALACION

MONTO : \$350.000		INTERES : 14%		PLAZO : 24 MESES		PERIODO DE GRACIA : 6 MESES					
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	
MES		JUNIO A JULIO	JULIO A AGOSTO	AGOSTO A SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE A OCTUBRE	OCTUBRE A NOVIEMBRE	NOVIEMBRE A DICIEMBRE	DICIEMBRE A ENERO	ENERO A FEBRERO	FEBRERO A MARZO	
MONTO											
INTERESES		4.083	4.083	4.083	4.083	4.083	4.083	4.083	3.878	3.671	
AMORTIZACION								17.587	17.792	17.999	
TOTAL		4.083	4.083	4.083	4.083	4.083	4.083	21.670	21.670	21.670	





2222

PLAN DE FINANCIACION Y AMORTIZACION DEL CREDITO PARA CAPITAL DE TRABAJO

MONTO : \$5'000.000		INTERES : 16%		PLAZO : 24 MESES		PERIODO DE GRACIA : 6 MESES				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
MES		JUNIO A JULIO	JULIO A AGOSTO	AGOSTO A SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE A OCTUBRE	OCTUBRE A NOVIEMBRE	NOVIEMBRE A DICIEMBRE	DICIEMBRE A ENERO	ENERO A FEBRERO	FEBRERO A MARZO
MONTO										
INTERESES		66.667	66.667	66.667	66.667	66.667	66.667	66.667	63.365	60.020
AMORTIZACION								247.615	250.917	254.262
TOTAL		66.667	66.667	66.667	66.667	66.667	66.667	314.282	314.282	314.282

223

MES	10	11	12	13	14	15	16	17	18
MONTO :	MARZO A ABRIL	ABRIL A MAYO	MAYO A JUNIO	JUNIO A JULIO	JULIO A AGOSTO	AGOSTO A SEPTIEMBRE	SEPTIEMBRE A OCTUBRE	OCTUBRE A NOVIEMBRE	NOVIEMBRE A DICIEMBRE
INTERESES	56.629	53.194	49.713	46.185	42.611	38.988	35.318	31.598	27.829
AMORTIZACION	257.653	261.088	264.569	268.097	271.671	275.294	278.964	282.684	286.453
TOTAL	314.282	314.282	314.282	314.282	314.282	314.282	314.282	314.282	314.282

