TESIS GP\$ 2004 FS



# UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO VICERRECTORADO ACADÉMICO DIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS DE POSTGRADO MAESTRÍA EN GERENCIA DE PROGRAMAS SOCIALES

## ECONOMÍA SOLIDARIA Y SU EVALUACIÓN: GUASDUALITO, UN CASO TIPO

Trabajo de Grado de Maestría presentado como requisito para optar al Título de Magíster en Gerencia de Programas Sociales

Autora: Maria Elena Flores Mayorca
Tutor: Dr. Enrique Rodríguez

Caracas, 25 de Octubre 2004

## **DEDICATORIA**

La constancia y perseverancia para alcanzar mis metas las aprendí de mis padres, reflejo de virtudes silenciosas transmitidas con ejemplo de vida.

A través de mis hijos conocí y valore la esencia de la vida y conseguí la inspiración para crecer y seguir adelante.

A mis hermanos siempre presentes en mis pensamientos.

Agradezco a todos los que me apoyaron en este largo transitar.

# INDICE

| INTRODUCCIÓN  | . 1 |
|---|-----|
| CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y OBJETIVOS        | . 6 |
| CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO REFERENCIAL                    | 12  |
| CAPÍTULO III: MODELO NORMATIVO DEL COMPONENTE DE          |     |
| ECONOMÍA SOLIDARIA  | 28  |
| CAPÍTULO IV: PROPUESTA METODOLÓGÍCA                       | 34  |
| CAPÍTULO V: EJECUCIÓN DEL COMPONENTE DE ECONOMÍA          |     |
| SOLIDARIA   | 52  |
| CAPÍTULO VI: INTERPRETACION DE RESULTADOS DE LA EVALUACIÓ | Ν   |
| CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES              |     |
| BIBLIOGRAFÍA  |     |
| ANEXOS  |     |



Como uno de los miembros del equipo técnico de Petróleos de Venezuela (PDVSA), la autora del presente Trabajo de Grado para optar el título de Magister, tuvo la responsabilidad de coordinar el proyecto de "Modernización de la Inversión Social y Desarrollo Socio-Educativo en el Alto Apure", promovido y financiado por PDVSA y la Fundación Interamericana (IAF) y ejecutado por el Centro al Servicio de la Acción Popular (CESAP) y por el Centro de Reflexión y Planificación Educativa (CERPE) en el Municipio Páez del estado Apure.

Desde los inicios de la ejecución del proyecto, se detectó la importancia de realizar su control y seguimiento, así como también de desarrollar esquemas de trabajo que brindaran la posibilidad de evaluar tanto el proceso de implementación como los impactos producidos por el mismo.

Es así como se propuso en calidad de Trabajo Especial de Grado (TEG), el diseño de un esquema metodológico para la evaluación del componente de Economía Solidaria del proyecto que permitiera a la autora obtener el título de Especialista en Gerencia de Programas Sociales.(Julio, 2000)

En los actuales momentos, se presenta el desarrollo y aplicación de esa metodología de evaluación del componente Economía Solidaria del proyecto de "Modernización de la Inversión Social y Desarrollo Socio-Educativo en el Alto Apure", inscrito dentro de las estrategias de Responsabilidad Social de PDVSA.

La aplicación de esta metodología de evaluación ha servido de marco para la investigación y evaluación de los procesos y de los impactos alcanzados durante la ejecución del componente de Economía Solidaria.

Los resultados de esta investigación permitieron:

- Identificar, describir y evaluar la incidencia de procesos que facilitaron u obstaculizaron el desarrollo del componente.
- Medir el logro de las metas propuestas en el componente.
- Estimar los impactos producidos a través de la ejecución del componente.

Siguiendo el esquema de presentación de Trabajos de Grado de Maestría de la Universidad Católica "Andrés Bello" se abordaron los siguientes aspectos:

## Capítulo I: Planteamiento del Problema y Objetivos:

Se da a conocer el origen del proyecto que parte de una evaluación diagnóstica de la realidad socio económica del Municipio Páez, el gobierno local y la industria petrolera para así contar con una plataforma racional, donde se estableciera una jerarquía de los problemas fundamentales que permitiera tomar las decisiones pertinentes en materia de inversión social.

## Capítulo II: Marco Teórico:

Se refiere al marco de la contextualización teórica, mediante la revisión y exposición de diferentes consideraciones en torno a las condiciones para el Desarrollo Regional y a la Economía Solidaria como un espacio para la inversión social.

## Capítulo III: Modelo Normativo:

Se señalan los elementos de orientación, que han sido los puntos de guía para la aplicación de la metodología de evaluación que se reseña en el Capitulo IV.

## Capítulo IV: Metodología:

La aplicación de la metodología presentada en el TEG, a fin de agregar valor a la línea de desarrollo metodológico y generar una estrategia de continuidad entre los contenidos abordados en cada uno de los niveles de estudio cursados.

## Capítulo V: Ejecución del Componente de Economía Solidaria:

Se refleja la información recabada durante la investigación en sus diferentes niveles: Nivel Operativo, Nivel Táctico Gerencial y Nivel Directivo:

## Capítulo VI:Interpretación de los Resultados del componente de Economía Solidaria:

Se presentan la interpretación de los resultados obtenidos, durante la ejecución del Componente de Economía Solidaria y los impactos alcanzados como parte de un programa de carácter social.

## Capítulo VII: Conclusiones y recomendaciones:

Corresponde a las conclusiones y recomendaciones por parte de la autora de este trabajo.

Capítulo I: Planteamiento del Problema y Objetivos

En el año 1995 PDVSA (Petróleos de Venezuela), atendiendo a los lineamientos corporativos en materia de Responsabilidad Social, contrató al Centro de Investigaciones Económicas y Sociales (CIES) para que a través de una evaluación diagnóstica de la realidad socioeconómica del Municipio Autónomo Páez, el gobierno local y la industria petrolera, se pudiera contar con una plataforma racional, donde se estableciera una jerarquía de los problemas fundamentales, que permitiera tomar las decisiones pertinentes en materia de Inversión Social en la región.

La finalidad sustantiva del programa de inversión fue la optimización de los recursos financieros, tecnológicos y humanos, a fin de orientar sus inversiones sociales hacia la consolidación y el mejoramiento de la calidad de vida de los centros poblados en el área de influencia de sus operaciones. Todo ello en el marco de una estrategia que garantizara la máxima rentabilidad (Tasa de Retorno Social) expresada en una autonomía de gestión humana, social y económica independiente de la actividad petrolera.

Este propósito se inscribió en la línea del desarrollo de base postulada fundamentalmente por la Fundación Interamericana (IAF), socio financiero de la Política de Inversión Social de PDVSA. También se inscribe en los principios del Desarrollo Local y de Educación de Calidad, asumidos por el Centro al Servicio de la Acción Popular (CESAP) y el Centro de Reflexión y Planificación Educativa (CERPE), como bases para impulsar un desarrollo integral sustentable en el ámbito comunitario local.

Frente a la propuesta de intervención en la región formulada por CESAP y CERPE, PDVSA aprobó la ejecución del Proyecto "Modernización de la Inversión Social y Desarrollo Socio Educativo en el Alto Apure." Este proyecto se inició en octubre de 1996, con el propósito de promover un

proceso de modernización de la inversión social y mejoramiento de los índices de calidad de vida de la población del Municipio Autónomo Páez, Estado Apure.

Para contextualizar el proyecto aprobado, es importante destacar que el carácter fronterizo del Municipio, su dinámica económica y sus condiciones socio-políticas son variables que repercuten de forma significativa en su realidad. El Alto Apure es una zona petrolera y de importante producción ganadera, por lo que se presenta como una zona de interés estratégico para el desarrollo económico del país. Sin embargo, su ubicación en la frontera con Colombia plantea una condición de atención especial de cara al conflicto socio-político por el que atraviesa dicho país, en términos del respaldo a la actividad económica y la seguridad social y de Estado que el área demanda.

Hay que destacar que en el ámbito del Municipio Páez, Guasdualito es el principal centro regional. Luego, le siguen en jerarquía las poblaciones de El Amparo y de El Nula, quedando en último lugar la población de La Victoria, tal como se ilustra en el croquis referencial (1). El resto de la población se ubica en pequeños caseríos cercanos o adyacentes a los pocos ejes viales o a la margen izquierda del río Arauca.

<sup>1</sup> Cf. in extenso. Comisión Regional de Ordenación del Territorio (Corpollanos, MAC, MEM, MTC, Mindur, MinDefensa, Gobernación, MARNR). Plan de Ordenación del Territorio: estado Apure. Calabozo: MARNR, 1986, 183 p. (Secretaría Técnica Regional MARNR, Zona 9)

Figura 1 Croquis Referencial de la Zona en Consideración



Los principales problemas detectados en el Municipio Autónomo Páez, han determinado la definición del Proyecto que nos convoca, el cual se encuentra estructurado en cuatro componentes fundamentales, con la finalidad de establecer áreas de acción y objetivos de mejoramiento comunitario en diferentes ámbitos.

## Componentes del Proyecto:

## Organización y Articulación Comunitaria:

Se plantea el fortalecimiento de los procesos de organización y articulación comunitaria bajo el enfoque del desarrollo local para que el propio ciudadano descubra sus potencialidades de autodesarrollo personal y social.

#### Economía Solidaria:

Este componente se propone animar y apoyar iniciativas económicas comunitarias para el mejoramiento del ingreso familiar y la economía local.

#### Gestión Escolar:

El objetivo de este componente es el de promover el desarrollo de una gestión escolar eficaz y eficiente, que facilite la formación integral de un ciudadano capaz de enfrentar su presente y futuro.

#### Formación de Jóvenes Excluidos:

Este componente se plantea facilitar la formación general y capacitación técnica de jóvenes excluidos del sistema educativo formal para que logren el dominio de un oficio y su inserción en el mercado laboral.

Para el presente estudio se eligió el Componente de Economía Solidaria, el cual se propone apoyar iniciativas comunitarias que involucren la dimensión económico-productiva para el mejoramiento del ingreso familiar y la economía local, insertos en la transformación de la economía globalizada.

A través de este trabajo, se podrá describir el desarrollo de las estrategias implementadas para la obtención de las metas propuestas por el componente, así como identificar, describir y evaluar la incidencia de procesos que hayan facilitado u obstaculizado el desarrollo del referido componente.

#### **Objetivo General:**

Evaluar el Componente Economía Solidaria, durante el Período 1997-2000 del proyecto "Modernización de la Inversión Social y Desarrollo Socio-Educativo en el Alto Apure".

Así mismo, se plantea la necesidad de poder verificar si se han fortalecido estrategias de desarrollo microempresarial, que generen un aumento de los ingresos reales y logren mejorar la calidad de vida de sus beneficiarios.

## **Objetivos Específicos**

- Evaluar los procedimientos desarrollados en las actividades de promoción, diagnóstico, asistencia técnica y otorgamiento de créditos para los beneficiarios del Componente de Economía Solidaria.
- Evaluar el logro de las metas del componente durante los años de referencia.
- Evaluar los impactos que ha producido la capacitación, asistencia técnica y otorgamiento de créditos al microempresario, en el mejoramiento del ingreso familiar, el empleo y las condiciones sociales de los beneficiarios en general.

Capítulo II: Marco Teórico Referencial El proyecto "Modernización de la Inversión Social y Desarrollo Socio-Educativo en el Alto Apure", y en especial su Componente Economía Solidaria, se inscriben dentro de las líneas de Inversión Social desarrolladas por Petróleos de Venezuela desde el año 1996, las cuales están enmarcadas en una nueva visión de responsabilidad social, cuyo inicio se sitúa en el abandono progresivo de las contribuciones de tipo caritativo, para dirigir esos recursos al apoyo sistemático de programas y proyectos de largo alcance que generen impacto social, económico y ambiental en la comunidad. Este hecho marca el comienzo de la aplicación del concepto de Inversión Social, en contraposición al de Gasto Social Paternalista. (PDVSA, 1998)

Asimismo, desde el año 1987 el Centro al Servicio de la Acción Popular (CESAP) ha desarrollado el Programa de Economía Solidaria a través del Apoyo a Unidades de Gestión Económica (AUGE), el cual dedica sus esfuerzos al fomento del desarrollo integral de la Economía Solidaria, apoyando a los promotores de iniciativas Económicas en el ámbito urbano y rural, ya sea en el área de producción y servicios como en la de consumo.

El Programa AUGE presta un conjunto de servicios destinados a fortalecer el crecimiento de la microempresa en términos de productividad y de posibilidades de inserción en la economía nacional. En el marco de una propuesta de desarrollo que atienda a los valores democráticos y de justicia en el campo de la economía, así como a los principios de autogestión y solidaridad, AUGE ha buscado establecer espacios de organización social y económica que permitan el mejoramiento de las condiciones de vida, la elevación de los niveles de ingresos reales y una mejor distribución de la riqueza entre la población venezolana.

Por lo antes expuesto y en virtud de las orientaciones de inversión social, PDVSA toma en consideración para la ejecución del Componente de Economía Solidaria la experiencia del CESAP y decide establecer una sede en Guasdualito.

Para orientar una línea de inversión social en esta materia, confluyen la ejecución de experiencias nacionales importantes de apoyo a las actividades de generación de ingreso en las comunidades y la necesidad de dar asistencia en materia de Economía Solidaria, revelada en el estudio diagnóstico del Municipio Autónomo Páez.

Ello llevó a plantear el proyecto denominado "Modernización de la Inversión Social y Desarrollo Socio-Educativo en el Alto Apure", haciendo énfasis en la organización social y partiendo de la premisa de que ésta es producto de ciertos niveles de crecimiento cultural, condicionados ineludiblemente por algunas variables como la participación, la perseverancia, la sistematización, el trabajo, entre otras, las cuales sólo serán aprehendidas por la población a través de un efectivo y eficiente sistema educativo.

Así pues, se considera que con una educación de calidad y una organización de base (producción y servicios) es posible alcanzar un desarrollo integral comunitario sustentable a largo plazo, donde el actor esencial e insustituible de tales transformaciones sea el propio ciudadano organizado (CESAP, CERPE, 1996). Esta propuesta formulada por el CESAP y CERPE se corresponde, en gran medida, con los planteamientos de política social que orientaron la Inversión Social de PDVSA, la cual venía desarrollando un programa de crédito, capacitación y asistencia técnica para microempresarios en

prácticamente todo el país a través de las Oficinas Regionales del CESAP.

#### A fin de brindar un marco de contextualización teórica:

Se han revisado algunas consideraciones en torno a las condiciones para el Desarrollo Regional y a la Economía Solidaria como un espacio para la inversión social, estas son expuestas a continuación:

#### Perspectiva Histórica:

El origen de la economía solidaria se remonta en las primeras comunidades humanas, en donde el trabajo se realizaba en grupos, en forma cooperada y asociada, mediante factores productivos de propiedad comunitaria y a través de una distribución equitativa de los bienes producidos.

La posterior evolución de las formas de organización social, el avance del conocimiento técnico, organizativo y productivo, y la apropiación del trabajo humano, así como de los medios de producción en manos de unos pocos, condujeron a la ruptura del espíritu fraternal, comunitario y solidario que unía a los diferentes agentes económicos del régimen de comunidad primitiva, y dieron origen a formas de solidaridad entre los grupos humanos marginados de los beneficios del desarrollo económico, social y cultural.

#### Sector Informal:

La definición del "sector informal" manejada por la Organización Internacional de Trabajo (OIT) hace uso de siete rasgos: facilidad de entrada, mercado no regulado y competitivo, utilización de tecnología tradicional,

propiedad familiar de las empresas, pequeña escala de operaciones, trabajo intensivo y destrezas adquiridas fuera del sistema de educación formal.

Con dicho término se caracterizó un conjunto heterogéneo de ocupaciones de bajo nivel productivo que forman parte del excedente estructural de mano de obra, producto de la incapacidad del sector moderno para absorber el aumento poblacional de la migración urbano-rural, y de la heterogeneidad de la estructura productiva que determina la segmentación de los mercados de trabajo.

## Localización de la Actividad Económica según Malone:

El desarrollo económico en una región se mide por un nivel creciente de consumo de bienes y servicios, que implica cambios en el carácter y también en la distribución de la producción. Las regiones demuestran diferentes niveles de progreso económico y esto se debe, en parte, a graves problemas de localización.

Es fundamental el desarrollo de la actividad comercial para que se propicie el progreso hacia niveles de vida más elevados. El comercio permite a cada localidad participar, en cierto grado, en las ventajas productivas de otras localidades y lograr un nivel de consumo mejor, concentrando la actividad en los ramos de la producción para los cuales tienen las máximas ventajas relativas. Los elementos fundamentales para el desarrollo comercial son: reducción de los costos de transporte y aumento de la especialización en la producción, que llevan el desplazamiento de recursos hacia nuevos usos.

También se requiere para alcanzar ingresos mayores, un creciente uso de la tierra. Sin embargo, generalmente – y en regiones extensas se podría afirmar que es "siempre"- el progreso económico depende con el

tiempo de la industrialización, esto es, del desarrollo de las manufacturas. (Malone, 1951: 213).

En este sentido, la rapidez del proceso de industrialización de nuevas zonas depende de la movilidad de capital, la iniciativa, y a veces de la mano de obra experta desde otras regiones en las que la industria ya está bien desarrollada. (Malone, 1951: 218)

Los aumentos importantes en la capacidad de una región para sostener una población creciente dependen de:

- La explotación de materias primas del país producidas de manera intensiva por industrias orientadas hacia cualesquiera minerales y recursos de energía que tenga la región.
- Elaboración de materias primas importadas, por fases de producción que estén adelantadas para que los costos del transporte sean pocos en proporción a las ventajas que posee la región.

Así pues, los recursos minerales y de energía de la región y el progreso de sus transportes son de crucial importancia para sostener poblaciones densas en un nivel elevado de ingresos.

En las regiones donde se ha estancado el desarrollo de una producción más intensa y eficiente, la incapacidad de progresos económicos puede hacerse crónica. La baja productividad y la presión

demográfica se unen en una economía atrasada formando un círculo vicioso que es difícil de romper. El rasgo característico de una región estancada es que ha sufrido una reducción bastante rápida de sus oportunidades económicas locales, planteándose el problema de ajustarse a ingresos por lo menos temporalmente menores.

## Perspectiva Neoliberal:

Otro enfoque es el desarrollado por Hernando de Soto (1987), quien aborda el tema desde una perspectiva neoliberal. La propuesta parte de "lo empírico" para definir la informalidad como el no cumplimiento de todas las leyes, que se ubica no en los individuos sino en los hechos y sus actividades, donde el Estado con su régimen de Derecho corta la creatividad. De allí que los informales representen una "insurrección contra el mercantilismo" bajo la bandera de la "energía empresarial".

## Iniciativa Empresarial en el Sector Informal:

En las distintas perspectivas reseñadas se ha pasado de los marginales como obstáculo en la modernización, a los informales como portadores de la iniciativa empresarial, capaces de llevar adelante la transformación social (Cortés, 1988). Lo importante en los cambios de giro, tal como lo señala Agustín Escobar (1989), es el carácter político que adquiere el término informal, con repercusiones a nivel de Estado, y la abstracción de un referente concreto. Por ejemplo, detrás de lo informal como lo extra-legal está la propuesta de un modelo de desarrollo que apunta a redimensionar el papel del Estado en la economía, pero se propone buscar su vinculación con el fenómeno de la pobreza a partir del concepto de "estrategias familiares de sobrevivencia". (Cartaya, 1991)

#### Solidaridad Laboral:

En la actualidad, la solidaridad de los trabajadores debe expresarse como una nueva cultura que beneficie a toda la población que no tiene acceso a los medios de producción, que padece el subempleo o desempleo crónico y que abriga la esperanza de que el derecho fundamental al trabajo sea una realidad. (Ramón, 1995)

#### Características del Sector Informal:

En términos generales, los trabajadores del sector informal se distinguen por tener condiciones económicas y sociales menos favorables que los trabajadores del sector formal. Esto permite comprender la mayor propensión a la pobreza, los menores ingresos mensuales promedio y el tipo de actividades que llevan a cabo los grupos del sector informal. Según esto, los trabajadores informales representan una desventaja competitiva respecto a condiciones de los factores de producción. De hecho, los escasos niveles de escolaridad alcanzados por trabajadores del sector informal dificultan tanto su incorporación en el sector formal como su desarrollo exitoso en el ámbito informal. (Betancourt y Freije, 1994: 45)

La fuerza de trabajo disponible en el sector informal no resulta útil para el sector formal, el cual demanda niveles específicos de escolaridad y especialidad. Además, el sector informal que se caracteriza por trabajadores de baja escolaridad y escasa acumulación de capital fijo, carece de los mecanismos fundamentales para realizar una actividad productiva de éxito. (*Op. cit.*, p.45)

Márquez y Portela (1991:20-21), citado por Betancourt y Freije (1994:65) señala que las unidades productivas informales conforman una pirámide con tres grupos básicos. En la primera categoría están las unidades

"con potencial de crecimiento", éstas son estables, tienen ingresos similares a las empresas del sector moderno, usan trabajo asalariado y poseen destrezas y capital. Tienden a ser eficientes y su racionalidad responde a maximizar ingresos.

La segunda categoría de unidad productiva "no tiene posibilidad de desarrollo" (Márquez y Portela, 1991. Citado por Betancourt y Freije, 1994: 65). Su interés está en lograr cierto nivel de ingreso que permita la sustentación al grupo doméstico y la acumulación de activos para la educación de los hijos y el futuro del grupo; esto refleja que su racionalidad no se centra en maximizar el beneficio.

En la última categoría están las unidades productivas más ineficientes, que responden a "estrategias de subsistencia" de los grupos en condición de pobreza. Son de bajo capital físico y humano, por lo tanto, el riesgo del crédito es elevado.

## **Evolución Microempresarial:**

En los años setenta ocurrió un primer cambio que incidió en la percepción acerca de las microempresas, las cuales eran consideradas como un conjunto de actividades ilícitas dentro de la economía subterránea, de evasoras de impuestos y de empleo encubierto. Como consecuencia de ello, las microempresas comenzaron a percibirse de una forma más positiva, como entidades que generan un medio de vida para gran parte de la población de menos recursos en los países en proceso de desarrollo. (Banco Interamericano de Desarrollo, 1998: 7)

Actualmente, ocurre un segundo cambio: se considera a la microempresa como un negocio, en lugar de percibirse como una forma de

proveer medios de subsistencia para los pobres, alejándose así de su connotación de caridad. Los microempresarios son fabricantes, proveedores de servicios y minoristas, que forman parte integral de la economía como compradores y vendedores. No sólo generan empleo, sino que también permiten el crecimiento económico. Así, el sector microempresario genera una notable contribución a las economías de América Latina y El Caribe, y por esto representan un área importante de la fuerza laboral en muchos países.

Las microempresas abarcan múltiples áreas, algunas de éstas: comercios ambulantes, talleres de reparación de bicicletas, talleres de metalmecánica, panadería, sastrerías, etc.

Entre los rasgos comunes de las mismas, el BID considera los siguientes:

- Están dirigidas por sus propietarios con 10 empleados o menos.
- No separan las finanzas del hogar de las del negocio.
- Un alto porcentaje de los dueños son mujeres (30% a 60%).
- El valor de los activos fijos es de US\$ 20.000 o menos.
- Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal.
- Escaso adiestramiento técnico y gerencial.
- Acceso limitado a los servicios de apoyo empresarial.

Para el momento actual, según el BID, más del 80% de las empresas de América Latina y El Caribe tienen 10 empleados o menos, y dependiendo del país generan entre el 30% y 80% de los empleos. En América Latina y El Caribe existen actualmente más de 50 millones de microempresas que generan empleo a más de 150 millones de personas.

Ahora bien, aunque ha cambiado la visión de las microempresas, no se puede negar que la mayoría de los dueños de microempresas y sus empleados poseen bajos niveles de ingresos y viven en condiciones sociales y económicas difíciles.

La mayor parte de los microempresarios tiene una educación formal elemental y su acceso a los mercados y servicios presenta limitaciones. Si bien algunas microempresas se caracterizan por realizar actividades de subsistencia, otras usan métodos de producción de relativa sofisticación, registrando un crecimiento bastante rápido; muchas están directamente relacionadas con empresas grandes del sector formal de la economía. (*Op. cit.*, p. 8)

Entre las microempresas de América Latina y El Caribe se pueden señalar cuatro aspectos básicos en los que existen obstáculos (BID,1998):

- Las políticas y el entorno reglamentario.
- El acceso a los servicios financieros.
- El acceso a los servicios empresariales.
- Los recursos insuficientes de que dispone el sector.

En este sentido, para comprender un poco más sobre la situación del sector informal en nuestro país, se hace referencia al trabajo: "Los choques económicos y el mercado laboral" de Omar Bello, expuesto en el Volumen "Resúmenes de los documentos del Proyecto Pobreza" (UCAB,1998). El autor señala que en el informe del Banco Interamericano de Desarrollo (1998), se exponen las estadísticas acerca del tamaño del sector informal en nuestro subcontinente (estos datos se basan en encuestas de hogares de 15 países latinoamericanos para los años 1995 y 1996), según lo cual el sector

informal oscila entre 22% y 76%. Para el caso venezolano, en el primer semestre de 1998, 48% de las personas empleadas laboraban en el sector informal. (Cifras del INE, anterior OCEI)

Cifras suministradas por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) ubican a principios del año 2001 al 53,6% de la población económicamente activa en el sector informal, mientras que el 46,4% se desempeñaba en el sector formal. (El Universal, 08/03/01. Disponible en: http://www.eluniversal.com/2001/03/08/08032001\_72976.html. Consulta hecha el 30/08/01)

De esta manera, comparando las estadísticas de la OCEI del año 1998 (citada por Omar Bello,1998: 44) y las del 2001, se puede observar que ha ocurrido un incremento de la población que trabaja en el sector informal.

Lo anterior confirma la idea de Bello (1998), en la cual menciona que el sector informal es una de las variables que explican la desigualdad en la distribución del ingreso en Venezuela, y lo más preocupante es la tendencia creciente de esta situación.

Para su explicación, Bello considera la definición estadística normalmente usada para referirse al sector informal: es el que está compuesto por las empresas y los empleados de las empresas que contratan menos de cinco trabajadores.

Teóricamente, hace referencia a dos definiciones del sector informal. La primera corresponde al Estructuralismo, en la que se concibe al sector informal como un sector esencialmente urbano, que produce a pequeña escala y contrata trabajo no calificado. Este sector es consecuencia de las

inapropiadas tecnologías usadas en los países en desarrollo ante la escasez relativa de sus factores productivos.

Estas tecnologías son intensivas en capital y se importan para satisfacer la demanda de bienes de las sociedades en vías de desarrollo, ya que éstas tratan de imitar los patrones de consumo de los países desarrollados. Estos planteamientos soportan la idea de que el sector informal es el resultado de los patrones de producción y consumo de los países en desarrollo. (Prebisch,1976. Citado por Bello Omar, 1998: 44)

En contraste con las ideas expuestas anteriormente, la definición más divulgada y aceptada sobre el origen de este sector es la Neoclásica. Según este enfoque, el sector informal surge de la carga excesiva por parte de las regulaciones gubernamentales, que unidas a los impuestos, afectan negativamente a los individuos y a las firmas. Omar Bello hace referencia a algunos autores que defienden este enfoque, de los cuales consideraremos dos.

El primer autor, Ghersi (1997), señala que las actividades son informales debido al costo de la legalidad. Regulaciones como salarios mínimos, inamovilidad laboral y seguro social, incrementan los costos de contratar y despedir trabajadores. El segundo autor, De Soto (1996), señala que las restricciones contribuyen al surgimiento del sector informal en Perú. Este autor considera al sector informal como el conjunto de unidades económicas que no cumplen con las regulaciones gubernamentales en el área económica. Así mismo, la rigidez del Mercado Laboral incide en el incremento del Sector Informal.

Sobre este punto es muy valioso el informe expuesto por Sequín Zambrano en el Volumen: "Resúmenes de los documentos del Proyecto Pobreza". Él señala que el mercado de trabajo en Venezuela está claramente segmentado entre trabajadores formales e informales. Los primeros demandan mayores salarios, tienen una mayor productividad, están cubiertos por los sistemas de seguridad social, los protegen los sindicatos y tienen trabajos mucho más estables.

En el sistema laboral venezolano se presenta un problema estructural que genera una lenta evolución de la demanda de trabajadores en el sector formal. Como señala Burk y Perry (1997. Citado por Zambrano, 1998: 32) la tasa de crecimiento de los trabajadores del sector formal se ha estancado o ha evolucionado a tasas que están por debajo de la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo. Así, de cada diez nuevos puestos de trabajo, al menos seis forman parte del sector informal.

Señala Zambrano (op. cit., p. 32) que existen limitaciones que incrementan la exclusión de la población de menores recursos. Así, el nuevo patrón de desarrollo que está surgiendo en Venezuela, el cual se orienta hacia la industria petrolera, está sesgado hacia la demanda de trabajadores calificados, lo que plantea el problema de la dotación de activos en manos de la población de escasos recursos. Para disfrutar las ventajas de las oportunidades que ofrece el crecimiento, es fundamental estar saludable y educado. Es impensable solucionar el problema de la desigualdad si el capital humano está mal distribuido.

Si bien se observa que en todos los grupos de la población de diferentes ingresos se han dado mayores niveles de capacitación, no ha ocurrido una evolución de los salarios reales, los cuales han demostrado contracción durante los últimos 20 años. El mercado crediticio también termina discriminando a los sectores más pobres. Las restricciones de acceso al crédito, incrementan el carácter excluyente del patrón de crecimiento. (Zambrano,1998: 33)

Los costos de prestar recursos a los pobres, son elevados. La alta dispersión de los préstamos, la limitada información sobre la reputación de los deudores, la presencia de mayores riesgos en sectores donde se desenvuelven los pobres y la pequeña escala de los préstamos, supone que, dadas las fallas e imperfecciones del mercado, prestar a los que tienen menos recursos, aún con garantías, implica altos costos en la prestación de los servicios. Esto implica, en el mejor de los casos, tasas de interés sumamente elevadas, en términos reales. (*Op. cit.*, p.33)

Estas dificultades demandan la necesaria acción del Estado, como organismo catalizador de recursos financieros hacia estos sectores que el mercado naturalmente tiende a excluir. Zambrano (1998) acota, que la manera tradicional como el Estado ha prestado la ayuda crediticia (entes financieros especializados de carácter público, corporaciones de desarrollo, crédito dirigido, etc.) ha sido extremadamente ineficiente, lo que demuestra una necesidad manifiesta de promover cambios en el diseño institucional público y privado que mejore la focalización, reduzca los costos y aumente los coeficientes de recuperación de los recursos utilizados. Soluciones a estos requerimientos son un reto para diseñar innovadoras respuestas institucionales. (*Op. cit.*, p. 33)

En la práctica, ante la extensión y profundización de la crisis económica en el país, han surgido innumerables iniciativas individuales

que buscan en el marco de la economía popular superar los efectos del desempleo e inflación, que se derivan de la señalada crisis.

Estas iniciativas de vinculación con individuos comprometidos entre si y con "valores sociales", donde se promueve el espíritu fraternal, comunitario y solidario, han sido "valores" que se propician en los diferentes agentes económicos de las comunidades, donde el trabajo se realiza en grupos, de forma cooperada, mediante factores productivos de propiedad comunitaria y a través de una distribución equitativa de los bienes producidos.

Se ha demostrado que es posible que la comunidad se organice y asuma la responsabilidad de mejorar sus condiciones de vida: La solidaridad de los trabajadores debe expresarse como una nueva cultura que beneficie a toda la población que no tiene acceso a los medios de producción, fundamentándose en el derecho de que todo ciudadano tenga la oportunidad de acceder a fuentes de trabajo, y fundamentalmente, a fuentes de ingreso.

Capítulo III: Modelo Normativo del Componente de Economía Solidaria

El componente Economía Solidaria del proyecto "Modernización de la Inversión Social y Desarrollo Socio-Educativo en el Alto Apure" se erige como objeto de evaluación del presente trabajo. La evaluación tendrá como referencia los elementos del proyecto contemplados al momento de su formulación, a saber: actividades, estrategias y metas, los cuales fueron ajustados durante su implementación.

## Actividades, Estrategias y Metas:

Las actividades, las estrategias y las metas estimadas para el proyecto en el año 1996, a través del componente Economía Solidaria en su Fase I fueron las siguientes:

Cuadro 1 Componente de Economía Solidaria: Actividades, Estrategias y Metas Esperadas en la Fase I

|   | ACTIVIDADES  | ESTRATEGIAS                                     | METAS ESPERADAS  |
|---|--|---|--|
| • | Promoción de los servicios de capacitación, crédito y asistencia técnica para iniciativas económicas de base en las comunidades populares.  Elaboración de diagnóstico que permita identificar el desarrollo de los procesos productivos en las zonas rurales del municipio, las variables que lo determinan y las estrategias a seguir para incentivar una economía local más próspera. | Promoción y<br>Autodiagnóstico en el<br>sector. | Promoción y contacto con experiencias económicas asociativas de base desarrolladas en de dos parroquias del Municipio. Realización de un listado, por parroquia, de las experiencias contactadas.  Un (1) Diagnóstico de los procesos económicos productivos del área rural del municipio. |
| • | Ejecución de ciclos de formación de la Escuela de Gerencia Alternativa (EGA).  | Capacitación.                                   | Capacitación de 40 microempresarios, a través de la Escuela de Gerencia Alternativa, a través de 2 ciclos de formación con asistencia de 20 microempresarios cada uno.   |

|   | ACTIVIDADES  | ESTRATEGIAS            | METAS ESPERADAS  |
|---|--|------------------------|--|
| • | Ejecución de un plan de asistencia técnica que responda a la demanda generada por los participantes en los ciclos de capacitación y a otras iniciativas que así lo demanden. | Asistencia Técnica.    | Plan de asistencia técnica efectuado.  |
| • | Ejecución de un plan de apoyo crediticio.  | Asistencia Crediticia. | Promedio de 20 iniciativas económicas acreditadas por el Fondo de Apoyo Crediticio, con un monto estimado de 10 millones de Bolívares. |

A partir de una revisión realizada en el año 1997, se redefinió el componente de Economía Solidaria conjuntamente con la institución ejecutora del mismo (CESAP), y se plantearon un conjunto de estrategias y tácticas de un Plan de Negocios, por medio del cual se propone la ampliación y el ajuste de las actividades y las metas del componente para ser ejecutados en la Fase II:

Cuadro 2 Componente de Economía Solidaria: Actividades y Metas Esperadas en la Fase II

|   | ACTIVIDADES  | METAS   |  |  |
|---|--|---|--|--|
| • | Promoción de los Servicios de Capacitación, Crédito y Asistencia Técnica para iniciativas económicas de base:  Ejecución de plan de asesoría ajustado a las necesidades de las experiencias en desarrollo  Ejecución de plan de apoyo crediticio | 30 iniciativas económicas en las áreas de comercio, servicio y producción fortalecidos. |  |  |
| • | Realización de actividades formativas  Ejecución de Fondo de Fortalecimiento de Iniciativas  Comunitarias para el Desarrollo de Base.  | Un promedio de 40 experiencias de acción social fortalecidas.                           |  |  |

La ampliación se orientó fundamentalmente a la definición de una nueva actividad, la ejecución del Fondo de Fortalecimiento de Iniciativas Comunitarias para el Desarrollo de Base, para así dar fortalecimiento institucional a las organizaciones, incentivar la participación ciudadana y mejorar y habilitar la infraestructura social. Esta actividad no es objeto de estudio de la evaluación aquí propuesta.

## Esquemas de Actuación Planteados por el CESAP

Para el manejo de las unidades de microcrédito, CESAP se planteó dos formas de actuación para proveer el acceso a los servicios financieros tanto a microempresarios como a pequeños agricultores de la zona. Esos esquemas de actuación son los siguientes:

## 1. Soporte a las Iniciativas de Pequeña Escala

Se brinda acompañamiento a las dinámicas de pequeños productores y microempresarios de la zona, a través de actividades de intercambio y negociación con sus pares en la región y el Arauca colombiano. A ello se adicionan eventos de capacitación en herramientas de gestión y se incorporan elementos para la mejora del desempeño productivo de grupos de actividades empresariales. Como ejemplo se cita la capacitación para la mejora de cultivos y el desarrollo de alimentos para bovinos.

## 2. Desarrollo de la Unidad de Microcrédito del Proyecto Páez

Esto se realiza en concordancia con los postulados modernos de las microfinanzas. Asimismo, se orientan sus actividades con la definición del Plan de Negocios.

Cuadro 3
Metas Contempladas en el Plan de Negocios

| METAS DE CRECIMIENTO                | AÑO 1          | AÑO 2         | AÑO 3         |
|-------------------------------------|----------------|---------------|---------------|
| Número de clientes nuevos           | 60             | 80            | 100           |
| Número de clientes activos totales  | 120            | 200           | 300           |
| Porcentaje de clientes con préstamo | 85%            | 85%           | 85%           |
| Número de Clientes con préstamo     | 102            | 170           | 255           |
| Promedio de préstamos por cliente   | 2              | 2             | 2             |
| Monto promedio de los préstamos Bs. | 275.000,00     | 341.000,00    | 409.200,00    |
| Monto total desembolsado Bs.        | 56.100.000,000 | 115.940.000,0 | 208.692.000,0 |

## **Grupo Meta Predefinido**

Desde el inicio del proyecto se planteó como población objetivo Microempresarios y pequeños agricultores del Municipio Páez del estado Apure.

## Características del Grupo Meta

Dentro de las características principales que debía poseer el grupo meta se cuentan:

- Empresas familiares o unipersonales
- Empresas que se alojen en el hogar o mercados cercanos.
- Ingresos empresariales por concepto de ventas mensuales estimados entre bolívares 150.000,00 y 2.000.000,00.
- Aporte estimado al hogar que oscile desde los bolívares 60.000,00 a 340.000,00.
- Grupos de actividad pertenecientes a los sectores comercio, producción y servicios.

## Meta Propuesta

Al cabo de tres años se esperaba alcanzar a una población objetivo de 300 clientes activos.

Los elementos de orientación expuestos en este capítulo, han sido los puntos de referencia para la aplicación de la metodología de evaluación, la cual será desarrollada a continuación.

Capítulo IV: Propuesta Metodológica El proceso de investigación en el presente estudio, se inscribió en el marco de la necesidad de evaluar la ejecución del Componente de Economía Solidaria y los impactos alcanzados como parte de un programa de carácter social, tal como es el proyecto "Modernización de la Inversión Social y el Desarrollo Socio-Educativo en el Alto Apure".

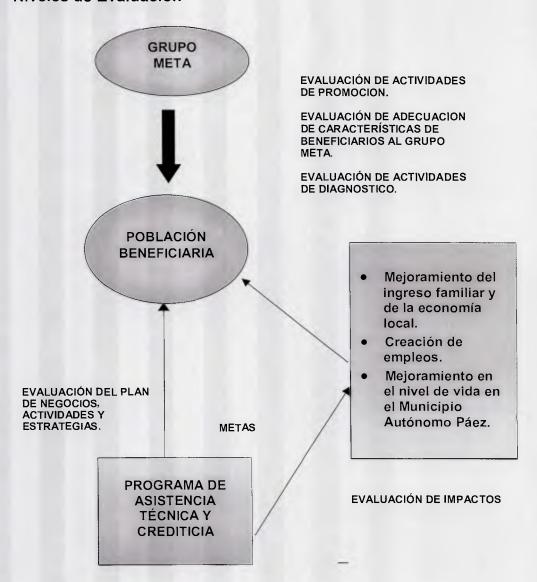
Los aportes para el diseño metodológico de evaluación del Componente de Economía Solidaria fueron presentados por quien suscribe en calidad de Trabajo Especial de Grado (TEG) de Especialista en Gerencia de Programas Sociales. Se contempló en este Trabajo de Maestría el desarrollo y la aplicación de la referida metodología presentada en el TEG, a fin de agregar valor a la línea de desarrollo metodológico y generar una estrategia de continuidad entre los contenidos abordados en cada uno de los niveles de estudio cursados.

Como se ha señalado, además de brindar las orientaciones que dieron lugar a la evaluación del logro de las metas y la estimación de los impactos alcanzados con la implementación del proyecto, este diseño metodológico brindó la oportunidad de validar los enfoques que imperaron en PDVSA en materia de inversión social, y de maximizar sus beneficios a partir de la sistematización de una estrategia de apoyo social y económico dirigida a los grupos menos favorecidos en comunidades pobres del país.

#### Esquema del Diseño de la Evaluación

En concordancia con los objetivos que se pretendieron alcanzar a través de la evaluación del Componente "Economía Solidaria", se presenta a continuación el esquema que se siguió para cubrir los propósitos de evaluar tanto el logro de las metas programadas como el alcance de los objetivos propuestos:

#### Niveles de Evaluación



El desarrollo metodológico del esquema arriba presentado, se fundamentó en el Sistema de Información, Seguimiento y Evaluación definido en el proceso de diseño del Componente de Economía Solidaria, el cual permitió contar con información que dió la posibilidad de evaluar en tres niveles:

#### 1. Nivel Operativo:

Se evaluó la gestión del Componente de Economía Solidaria, que ha sustentado la toma de decisiones realizada en el Nivel Táctico Gerencial.

#### 2. Nivel Táctico Gerencial:

Se evaluaron los procesos llevados a cabo de acuerdo al Plan de Negocios, a fin de establecer el cumplimiento de las metas, el apoyo por actividad económica desarrollada por los beneficiarios del Componente de Economía Solidaria y las condiciones de los créditos otorgados.

#### 3. Nivel Directivo:

Se evaluaron los resultados alcanzados con la ejecución del referido Componente. En este sentido, se podrá constatar si los beneficiarios del componente han mejorado su ingreso real, si se han generado empleos y si hay microempresarios incorporados al mercado laboral.

La reconstrucción del proceso de ejecución del proyecto y evaluación de metas se hizo a través de la evaluación de las actividades desempeñadas en cada uno de los niveles de operación y toma de decisiones del componente (Operativo, Táctico Gerencial y Directivo) considerados en el

sistema. Se identificaron, por una parte los procedimientos, y por la otra, su relación con el logro de las metas y objetivos propuestos.

Además, de analizar la información de carácter cualitativo relevante para la reconstrucción del proceso de implementación del proyecto, se analizó el conjunto de indicadores que brindaron la información necesaria para determinar el alcance de las metas y objetivos del componente.

La evaluación de procesos se fundamentó en el análisis de las fuentes documentales producidas en el marco de la ejecución del Componente de Economía Solidaria. Estas fuentes de información están integradas por las planillas y registros de diversa índole. Desde el comienzo de la ejecución del Componente hasta la actualidad, estas fuentes han sido aplicadas, tanto a la población con la que se realizó la promoción de las actividades como a la población beneficiaria de las distintas modalidades de asistencia que éste contempla. A continuación se desarrollarán cada uno de los niveles de evaluación.

## 1. Nivel Operativo:

Se evaluaron las actividades y procedimientos desarrollados. Ello supone la evaluación de las actividades de promoción, diagnóstico, asistencia técnica y otorgamiento de créditos.

#### 1.1 Evaluación de Promoción:

Con el propósito de evaluar las actividades de promoción realizadas para la captación de los beneficiarios del componente, se recabó la información necesaria a través del registro de actividades

realizado por el Promotor en esta etapa del componente. Para ello, se utilizó la Planilla de Inscripción con la guía del Manual del Promotor, así como la Planilla de Solicitud de Crédito. (Ver Anexo 1)

Cuadro 4 Evaluación de Promoción

|   | Lvaluacio  | on de Promoci                     | OII                    |   |
|---|--|-----------------------------------|------------------------|---|
|   | INDICADORES  | ACTIVIDAD                         | TÉCNICA                | FUENTE  |
| • | Cantidad de diagnóstico de situación construido  | Elaboración de 1<br>diagnóstico   | Revisión<br>documental | Diagnóstico de<br>situación del<br>Municipio Páez |
| • | Número de personas identificadas como pequeños empresarios visitadas por primera vez cada mes                      | Visitas                           | Revisión<br>documental | Lista de visitas                                  |
| • | Tipo y cantidad de actividades de promoción del programa <u>planificadas</u> (charlas, reuniones, cursos) cada mes | Charlas, reuniones,<br>cursos     | Revisión<br>documental | Lista de<br>actividades<br>planificadas           |
| • | Número de personas identificadas como pequeños empresarios visitadas por segunda vez cada mes                      | Visitas                           | Revisión<br>documental | Lista de visitas                                  |
| • | Tipo y cantidad de actividades de promoción del programa <u>realizadas</u> (charlas, reuniones, cursos) cada mes   | Charlas, reuniones.<br>cursos     | Revisión<br>documental | Lista de<br>actividades<br>ejecutadas             |
| • | Número de planillas de solicitud de créditos tramitadas cada mes   | Solicitudes de crédito tramitadas | Revisión<br>documental | Planilla de<br>solicitud de<br>crédito            |

## 1.2 Evaluación de Actividades de Diagnóstico y Definición de Programas Crediticios y de Asistencia Técnica:

Para ello, se evaluó el proceso de selección de beneficiarios del programa realizado. (Ver Anexo 1)

Cuadro 5
Evaluación de Actividades de Diagnóstico

|   | INDICADORES  | ACTIVIDAD  | TÉCNICA             | FUENTE  |
|---|--|--|---------------------|---|
| • | Número de diagnósticos<br>realizados cada mes  | Diagnóstico<br>socioeconómico                                | Revisión documental | Lista de diagnósticos<br>y Autodiagnóstico<br>socioeconómico<br>inicial                 |
| • | Porcentaje de necesidades de asistencia técnica definidos al mes respecto al total de diagnósticos realizados                | Identificación de<br>necesidades de<br>asistencia técnica    | Revisión documental | Lista de población<br>objetivo de atención<br>técnica<br>Expediente de<br>beneficiarios |
| • | Porcentaje de necesidades<br>de asistencia crediticia<br>definidos al mes respecto<br>al total de diagnósticos<br>realizados | Identificación de<br>necesidades de<br>asistencia crediticia | Revisión documental | Lista de población objetivo de atención crediticia Expediente de beneficiarios          |
| • | Número de planes de<br>asistencia técnica definidos<br>cada mes  | Elaboración de planes<br>de asistencia técnica               | Revisión documental | Lista de población<br>objetivo de atención<br>técnica<br>Expediente de<br>beneficiarios |
| • | Número de planes de<br>asistencia crediticia<br>definidos cada mes   | Elaboración de planes<br>de asistencia crediticia            | Revisión documental | Lista de población objetivo de atención crediticia Expediente de beneficiarios          |
| • | Número de planes de asistencia crediticia aprobados cada mes   | Aprobación de planes<br>de asistencia crediticia             | Revisión documental | Expediente de beneficiarios   |

| • | Número de     | planes  | de    | Rechazo de planes de  | Revisión documental | Expediente de |
|---|---------------|---------|-------|-----------------------|---------------------|---------------|
|   | asistencia    | credi   | ticia | asistencia crediticia |                     | beneficiarios |
|   | rechazados ca | ida mes |       |                       |                     |               |

# 1.2Evaluación de Actividades de Otorgamiento y Seguimiento a la Asistencia Crediticia y Técnica y Evaluación de la Ejecución del Presupuesto Global:

Se pudo verificar en el proceso de seguimiento el comportamiento de la cartera de clientes y el control presupuestario general. La información se recabó a través de una Planilla de Seguimiento al Microempresario, la cual consta de información básica contable y el comportamiento de la microempresa después que recibió el primer crédito. (Ver Anexo 2)

Cuadro 6 Indicadores de Control de Préstamos

| INDICADORES                           | ACTIVIDAD             | TÉCNICA                | FUENTE                         |
|---------------------------------------|-----------------------|------------------------|--------------------------------|
| Número de Clientes Nuevos             | Control y seguimiento | Revisión<br>documental | Instrumento Táctico Gerencial  |
| Monto desembolsado                    | Control y seguimiento | Revisión<br>documental | Instrumento Táctico Gerencial  |
| • Morosidad                           | Control y seguimiento | Revisión<br>documental | Instrumento  Táctico Gerencial |
| Plazo promedio de los préstamos       | Control y seguimiento | Revisión<br>documental | Instrumento Táctico Gerencial  |
| Monto Promedio                        | Control y seguimiento | Revisión<br>documental | Instrumento Táctico Gerencial  |
| Tiempo de respuesta a las solicitudes | Control y seguimiento | Revisión<br>documental | Instrumento Táctico Gerencial  |

Cuadro 7
Indicadores de Control de Presupuesto

|   | INDICADORES                 | ACTIVIDAD             | TÉCNICA             | FUENTE              |
|---|-----------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|
| • | Ingresos                    | Control y seguimiento | Revisión documental | Instrumento Táctico |
| • | Presupuestado por año (Bs.) | Control y seguimiento | Revisión documental | Instrumento Táctico |
| • | Recibido por año (Bs.)      | Control y seguimiento | Revisión documental | Instrumento Táctico |
| • | Ejecutado por año (Bs.)     | Control y seguimiento | Revisión documental | Instrumento Táctico |

Cuadro 8
Indicadores de Control de Actividades de Capacitación

| INDICADORES                | ACTIVIDAD             | TÉCNICA                | FUENTE                           |
|----------------------------|-----------------------|------------------------|----------------------------------|
| Número de participantes    | Control y seguimiento | Revisión<br>documental | Instrumento Táctico<br>Gerencial |
| Número de talleres         | Control y seguimiento | Revisión<br>documental | Instrumento Táctico<br>Gerencial |
| Índice de deserción        | Control y seguimiento | Revisión<br>documental | Instrumento Táctico<br>Gerencial |
| Número de clientes activos | Control y seguimiento | Revisión<br>documental | Instrumento Táctico<br>Gerencial |
| Talleres por cliente       | Control y seguimiento | Revisión<br>documental | Instrumento Táctico<br>Gerencial |
| Comunidades atendidas      | Control y seguimiento | Revisión<br>documental | Instrumento Táctico<br>Gerencial |

#### 2. Nivel Táctico Gerencial:

En este nivel se evaluó el logro de las metas programadas, el cumplimiento del Plan de Negocios y el alcance de la población objetivo del componente.

## 2.1 Evaluación del Grupo Meta:

Esta categoría de evaluación tuvo el propósito de verificar el tipo de beneficiarios incorporados al proyecto a través del componente, comparándolo con los criterios de elegibilidad establecidos en el mismo. Para la caracterización de los beneficiarios se tomó como referencia el momento de su incorporación al proyecto. Esta información se recogió a través del Instrumento de Autodiagnóstico Socioeconómico Inicial. (Ver Anexo 3)

Cuadro 9 Evaluación del Grupo Meta

|   | INDICADORES   | ACTIVIDAD                            | TÉCNICA                | FUENTE      |
|---|---|--------------------------------------|------------------------|-------------|
| • | Número de microempresarios y pequeños agricultores del Municipio Páez atendidos   | Programa de asistencia crediticia    | Revisión<br>documental | Expedientes |
| • | Número de grandes y pequeños y medianos empresarios atendidos   | Programa de asistencia crediticia    | Revisión<br>documental | Expedientes |
| • | Número de grandes agricultores atendidos  | Programa de asistencia crediticia    | Revisión<br>documental | Expedientes |
| • | Número de empresas familiares alojadas en el hogar o mercados cercanos  | Programa de asistencia crediticia    | Revisión<br>documental | Expedientes |
| • | Número de empresas unipersonales alojadas en el hogar o mercados cercanos   | Programa de asistencia crediticia    | Revisión<br>documental | Expedientes |
| • | Número de empresas familiares o unipersonales que no se alojan en el hogar o mercados cercanos  | Programa de asistencia crediticia    | Revisión<br>documental | Expedientes |
| • | Número de empresas con ingresos por ventas mensuales estimados entre bolívares 150.000,00 y 2.000.000,00, con un aporte al hogar que oscila desde los bolívares 60.000,00 a 340.000,00. | Programa de<br>asistencia crediticia | Revisión<br>documental | Expedientes |
| • | Número de empresas con ingresos por ventas mensuales estimados por debajo de los 150.000,00 bolívares, con un aporte al hogar menor que 60.000,00 bolívares.                            | Programa de asistencia crediticia    | Revisión<br>documental | Expedientes |
| • | Número de empresas con ingresos por ventas mensuales estimados por encima de los 2.000.000,00 bolívares, con un aporte al hogar mayor que 340.000,00.                                   | Programa de<br>asistencia crediticia | Revisión<br>documental | Expedientes |

| • | Número de      | grup      | os de    | actividad | Programa de           | Revisión               | Expedientes |
|---|----------------|-----------|----------|-----------|-----------------------|------------------------|-------------|
|   | pertenecentes  | a los     | sectores | comercio, | asistencia crediticia | documental             |             |
|   | producción y s | ervicios. |          |           |                       |                        |             |
|   |                |           |          |           |                       |                        |             |
| • | Número de      | grupos    | de act   | ividad no | Programa de           | Revisión               | Expedientes |
| • |                | ٠.        |          |           | 9                     | Revisión<br>documental | Expedientes |

## 2.2 Evaluación del Plan de Negocio:

Tuvo por objeto verificar el nivel de cumplimiento de las metas establecidas para tres años, definidas en la Fase II de la ejecución del componente. Además se pudo revisar los años siguientes a la fecha prevista para esta investigación. La información se tomó del Instrumento Táctico Gerencial. (Ver Anexo 4)

Cuadro 10
Evaluación del Plan de Negocio

|   | <b>⊑</b> Vai   | uacion dei Piai       | i de Negoci            | 0                                |
|---|--|-----------------------|------------------------|----------------------------------|
|   | INDICADORES  | ACTIVIDAD             | TÉCNICA                | FUENTE                           |
| ٠ | % de nuevos clientes incorporados por año respecto a la meta     | Control y seguimiento | Revisión<br>documental | Instrumento<br>Táctico Gerencial |
| • | % de clientes totales por año respecto a la meta                 | Control y seguimiento | Revisión<br>documental | Instrumento<br>Táctico Gerencial |
| • | % de clientes con préstamo por año respecto a la meta            | Control y seguimiento | Revisión<br>documental | Instrumento<br>Táctico Gerencial |
| • | Número de Clientes con<br>préstamo por año respecto a<br>la meta | Control y seguimiento | Revisión<br>documental | Instrumento<br>Táctico Gerencial |
| • | Promedio de préstamos por cliente por año respecto a la          | Control y seguimiento | Revisión<br>documental | Instrumento<br>Táctico Gerencial |
| • | % de clientes con préstamos<br>equivalentes al monto<br>pautado  | Control y seguimiento | Revisión<br>documental | Instrumento<br>Táctico Gerencial |
| • | % de clientes con préstamos<br>superiores al monto pautado       | Control y seguimiento | Revisión<br>documental | Instrumento<br>Táctico Gerencial |
| • | % de clientes con préstamos inferiores al monto pautado          | Control y seguimiento | Revisión<br>documental | Instrumento<br>Táctico Gerencial |
| • | Monto total desembolsado al año en Bs. respecto a la meta        | Control y seguimiento | Revisión<br>documental | Instrumento<br>Táctico Gerencial |

#### 3. Nivel Directivo

En este nivel se evaluaron las estrategias abordadas para promover y fortalecer la ejecución del componente.

#### 3.1 Evaluación de Estrategias:

Se buscó evaluar la aplicación de las estrategias definidas para el logro de las metas y los objetivos del componente. Para ello, se recabó información cualitativa que brinda elementos para el análisis del desarrollo de la experiencia en el Muncipio Páez, a través de la realización de una entrevista de carácter estructurado a la coordinadora del proyecto (residenciada en Guasdualito), quien ha sido actora clave en la ejecución del componente y miembro del equipo del CESAP. En el anexo se puede ver la Guía para la entrevista y la transcripción de la misma. (Ver Anexo 5)

Cuadro 11
Indicadores Cualitativos Derivados de la Entrevista

|   | INDICADORES  | ACTIVIDAD                                    | TÉCNICA    | FUENTE  |
|---|--|--|------------|---|
| • | Número de actores locales con los que se han   | Estrategias de promoción y                   | Entrevista | Guía para la<br>evaluación de las                             |
|   | coordinado acciones, por tipo de acción  | negociación                                  |            | estrategias de acción   |
| • | Estado de la negocición con<br>SOFITASA  | Estrategias de<br>promoción y<br>negociación | Entrevista | Guía para la<br>evaluación de las<br>estrategias de<br>acción |
| • | Ruedas de negocios establecidas con la cámara de comercio local y con la asociación de microempresarios del Arauca | Estrategias de<br>promoción y<br>negociación | Entrevista | Guía para la<br>evaluación de las<br>estrategias de<br>acción |
| • | Actividades formativas de CESAP orientadas a la satisfacción de Necesidades Básicas realizadas.                    | Estrategias de<br>promoción y<br>negociación | Entrevista | Guía para la<br>evaluación de las<br>estrategias de<br>acción |

| • | Análisis de indicadores       | Estrategias de | Entrevista | Guía para la      |
|---|-------------------------------|----------------|------------|-------------------|
|   | cualitativos derivados de las | promoción y    |            | evaluación de las |
|   | entrevistas.                  | negociación    |            | estrategias de    |
|   |                               |                |            | acción            |

Los resultados de la evaluación de las estrategias aportaron elementos adicionales para la reconstrucción del proceso de implementación de la experiencia de economía solidaria. Así mismo, permitió evaluar el aporte de la comunidad con su participación para el resultado de la gestión del referido componente, observando su nivel de involucramiento, sus satisfacciones y expectativas de continuidad de los proyectos aprobados, así como elementos para la identificación de los factores de gerencia y coordinación de proyectos, que contribuyen con el logro de las metas y los objetivos propuestos.

#### Evaluación de Impactos

Este proyecto de Tesis de Maestría contempló la evaluación del mejoramiento del ingreso familiar, el empleo y la economía local, resultante de la ejecución del Componente de Economía Solidaria del proyecto "Modernización de la Inversión Social y Desarrollo Socio-Educativo en el Alto Apure del Municipio Páez".

Se construyó una Línea Base con datos derivados del "Autodiagnóstico Socioeconómico", el cual fue elaborado para llevar adelante el proceso de selección de los beneficiarios del programa. En el marco de este proyecto de investigación evaluativa, y con el fin de observar los impactos se aplicó nuevamente instrumento "Autodiagnóstico Socioeconómico" a ochenta y cuatro (84) beneficiarios activos del programa, después de cuatro años del inicio del Componente de Economía Solidaria. El análisis de la información presentada se basó en el siguiente esquema de sistematización de información de los diagnósticos socioeconómicos (pre y post), para la instrumentación y seguimiento del programa de microempresas:

#### 1. Información básica de la unidad económica

| 1.7 | Ramo / sector de la actividad            |  |  |  |
|-----|--|--|--|--|
| 1.3 | Propietarios o socios de la microempresa |  |  |  |
| 1.4 | Lugar de funcionamiento                  |  |  |  |
| 1.5 | Status del local                         |  |  |  |

## 2. Información legal

| 2.1 Status de la microempresa |   |  |
|-------------------------------|---|--|
| 2.2                           | Nombre y apellido del representante legal |  |

## 3. Antecedentes de la microempresa

| 0.4  |  |  |  |
|------|--|--|--|
| 3.1  | Inicio del negocio (año)                               |  |  |
| 3.3  | Cómo se encargó de la empresa                          |  |  |
| 3.4  | Costo de la microempresa                               |  |  |
| 3.5  | Fuentes de financiamiento al inicio de la microempresa |  |  |
| 3.10 | Status de funcionamiento                               |  |  |
| 3.11 | Nº de trabajadores fijos                               |  |  |
| 3.15 | Situación de la maquinaria                             |  |  |
| 3.16 | Conceptos que generaban ingresos                       |  |  |
| 3.17 | Productos / servicios que prestaba la microempresa     |  |  |
| 3.18 | Situación de los ingresos                              |  |  |
| 3.21 | Registro de las cuentas                                |  |  |

## 4. Situación actual de la microempresa

| 4.1 | Productos / servicios que presta la microempresa |  |  |  |
|-----|--|--|--|--|
| 4.2 | 2 Total anual de ingresos brutos                 |  |  |  |
| 4.3 | Total anual de gastos                            |  |  |  |

## 5. Descripción del microempresario y su familia

| 5.1 | Nacionalidad                                  |
|-----|---|
| 5.3 | Actividad de trabajo previa a la microempresa |

| 5.5  | Motivación para trabajar en la microempresa               |  |  |
|------|---|--|--|
| 5.6  | Tiempo de trabajo independiente                           |  |  |
| 5.8  | Importancia de los ingresos generados por la microempresa |  |  |
| 5.9  | Dedicación a la microempresa                              |  |  |
| 5.12 | Ciudad de residencia                                      |  |  |
| 5.15 | Composición familiar del microempresario                  |  |  |
| 5.16 | Total del gasto familiar                                  |  |  |
| 5.17 | Ingreso familiar promedio                                 |  |  |
| 5.18 | Tipo de vivienda del microempresario y familia            |  |  |
| 5.19 | Situación de la vivienda                                  |  |  |
| 5.21 | Servicios con que cuenta la vivienda                      |  |  |

## 6. En cuanto al financiamiento de la microempresa

| 7.1 | Motivo del financiamiento  |
|-----|----------------------------|
| 7.2 | Monto necesario            |
| 7.3 | Aporte del microempresario |

## 7. En cuanto al proceso productivo

| 1.1 | Productos / servicios que actualmente presta la microempresa |  |  |
|-----|--|--|--|
| 1.2 | Situación de los productos / servicios                       |  |  |
| 3.1 | Participantes del proceso productivo                         |  |  |
| 3.4 | Forma de elaboración de los productos                        |  |  |
| 3.7 | Necesidad de mayor financiamiento                            |  |  |
| 3.2 | Características del personal de la microempresa              |  |  |

## 8. En cuanto al mercadeo del producto / servicio

| 4.1                                    | Clientes            |  |
|--|---------------------|--|
| 4.4                                    | Lugar de las ventas |  |
| 4.5 Proyección del producto / servicio |                     |  |
| 4.7 Calidad del producto / servicio    |                     |  |

## 9. En cuanto al proceso económico

| 5.1  | Reporte de entradas a la microempresa    |  |  |  |
|--|--|--|--|--|
| 5.2 Total anual de ingresos de la microempresa |  |  |  |  |
| 6.1  | Reporte de gastos de la microempresa     |  |  |  |
| 6.2  | Total anual de gastos de la microempresa |  |  |  |
| 7.2  | Balance final de la microempresa         |  |  |  |

En el Anexo 6 se encuentra el procesamiento de las secciones y preguntas del cuestionario Autodiagnóstico Socio-Económico Inicial y de su posterior aplicación en el marco de este proyecto.

Adicionalmente, se realizaron seis (6) entrevistas a representantes del grupo de beneficiarios del programa crediticio, las cuales fueron grabadas. Las mismas se hicieron de manera individual. La Guía de Entrevista y las entrevistas transcritas se presentan en el Anexo 5.

Esta información permitió complementar el análisis comparativo de los resultados del diagnóstico socio-económico, aplicado antes y después de la implementación del componente y evaluar directamente con los beneficiarios los impactos del mismo en el ingreso familiar, el incremento de los empleos y el mejoramiento de sus condiciones de vida en general.

#### Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

El análisis de la información se fundamentó en la técnica de análisis de contenido, cuyas matrices de evaluación también se presentan en los Anexos 5 y 7.

A título de recapitulación, el diseño metodológico desarrollado para la evaluación del Componente de Economía Solidaria permitió recabar información de carácter cuantitativo y cualitativo referido tanto a los procesos como a los impactos del mismo.

Existe un conjunto de instrumentos privilegiados de recolección de la información, conformado por las diferentes planillas y registros utilizados a lo largo de todo el proceso de ejecución del componente. Entre ellos se identifican los siguientes:

- Planilla de Inscripción y la Planilla de Solicitud de Crédito con la guía del Manual del Promotor. (Ver Anexo 1)
- Planilla de Seguimiento al Microempresario, Manual de Normas y Procedimientos y Política Financiera. (Ver Anexo 2)
- Intrumento de Autodiagnóstico Socioeconómico Inicial.
   (Ver Anexo 3)
- Esquema de desarrollo de planes de negocio y los formatos de control. (Ver Anexo 4)

Cada uno de estos formularios, concebidos dentro del Sistema de Seguimiento y Evaluación del componente como los instrumentos que brindan la información para hacer análisis de procesos bajo la técnica de encuesta, permitió observar el alcance de las metas y resultados del proyecto.

Así también, bajo el mismo esquema de recabación de información e interpretación de resultados, se realizó el análisis pretest y postest de las condiciones socioeconómicas de la población beneficiaria del Componente de Economía Solidaria. Este se realizó a partir del procesamiento de los datos arrojados por el Instrumento de Autodiagnóstico Socioeconómico, aplicado antes del inicio del proyecto y que se volvió a aplicar en el desarrollo de este trabajo de evaluación del Componente de Economía Solidaria.

Por otra parte, la información de carácter cualitativo se recabó a través de las siguientes guías de entrevistas:

- Guía para la evaluación de las estrategias de acción. (Ver Anexo 5)
- Procesamiento de secciones y preguntas del cuestionario Autodiagnóstico Socio-Económico Inicial. (Ver Anexo 6)
- Entrevista de apoyo para la estimación de los impactos del proyecto. (Ver Anexo 7)

La técnica de entrevista semi-estructurada permitió obtener información complementaria sobre los beneficiarios del componente y sobre su proceso de ejecución, a fin de complementar la información recabada a través de los cuestionarios pre-diseñados y de abundar en otros elementos que no han sido captados en el marco del sistema de seguimiento y evaluación.

Las entrevistas fueron grabadas y transcritas, para luego ser utilizadas como la fuente de información que permitiera tipificar el desarrollo y la ejecución del componente por una parte, y los impactos derivados en los beneficiarios a partir del análisis de los planteamientos presentados por los entrevistados.

#### Proceso de Validación:

Durante el procesamiento de planillas de información y de las encuestas a través de la aplicación del Instrumento Autodiagnóstico

Socioeconómico de la Población Objetivo (42 microempresarios), representa la validación de la parte cuantitativa del proceso de investigación.

El análisis de las entrevista realizadas de forma aleatoria a 6 microempresarios y a la coordinadora del proyecto representa la parte cualitativa del proceso de investigación. Se contemplaron mecanismos de consulta y validación de resultados con el equipo técnico del CESAP, quienes contribuyeron en la asignación del carácter participativo del presente trabajo de tesis, desde la formulación inicial del modelo de seguimiento del Componente de Economía Solidaria, hasta la recolección final de la información que soporta los resultados que a continuación se presentan.

Capítulo V: Ejecución del Componente de Economía Solidaria

#### Inicio:

Desde el año 1997 se inicia la ejecución del componente de Economía Solidaria, desde ese momento se estableció la necesidad de realizar su control y seguimiento, así como el desarrollo de esquemas de trabajo que brindaran la posibilidad de evaluar tanto el proceso de implementación como los impactos producidos por el mismo.

En este sentido, para la reconstrucción del proyecto es necesario reflejar toda la información obtenida en los diferentes niveles:

Información recolectada de acuerdo al esquema de control y seguimiento previsto:

Para los efectos del presente estudio, ha sido posible recolectar la información necesaria para documentar los resultados que se presentan en este capitulo. Por tanto, se presenta el esquema utilizado:

- > Ejecución de Actividades en el Nivel Operativo
- > Ejecución de Actividades en el Nivel Táctico Gerencial
- Principales resultados observados a través de la aplicación del instrumento de Autodiagnóstico Socioeconómico
- > Ejecución del Plan de Negocio
- > Ejecución de Actividades en el Nivel Directivo.

## Resultados alcanzados en cada uno de los niveles de ejecucion:

#### En el Nivel Operativo:

De acuerdo a la metodología de seguimiento diseñada en el marco del proyecto se llevaron a cabo en el Nivel Operativo las actividades de control de gestión. Estas estuvieron asociadas fundamentalmente con el logro de los objetivos del Componente de Economía Solidaria en materia de:

- Promoción de los servicios de capacitación, créditos y asistencia técnica.
- Realización de diagnósticos de microempresas.
- Asistencia técnica a microempresarios.
- Otorgamiento de créditos.

En las actividades de promoción, identificación, diagnósticos y captación de beneficiarios, se presentan a continuación los siguientes resultados:

## Cuadro 12 Resultados de Promoción, Identificación, Diagnósticos y Captación de Beneficiarios

|   | INDICADORES   | ACTIVIDAD   | RESULTADO   |
|---|---|---|---|
| • | Cantidad de diagnósticos de situación construidos.  | <ul> <li>Se realizaron diagnósticos a<br/>nuevos clientes a través de la<br/>promoción del programa.</li> <li>Se logró captar a estos<br/>Microempresarios a través de<br/>referencias y visitas<br/>personalizadas</li> </ul>  | 70 diagnósticos realizados durante el<br>año 1997 a nuevos Microempresarios<br>de los cuales sólo 54 pudieron ser<br>beneficiarios de créditos. Del año 98<br>en adelante están registrados<br>solamente los diagnósticos aprobados.  |
| • | Número de personas identificadas como pequeños empresarios visitados por primera vez cada mes.                              | No se realizaban visitas     mensuales, se hizo promoción     una sola vez en las zonas     focalizadas de CESAP: Vara de     María, Morrones, Barrio Táchira.     Luego los interesados llegaban     solos a la oficina y se les     inscribía.                              | 80 visitas realizadas durante el año.     De estos ochenta no todos se     mostraron interesados en ser clientes.     No se precisa número exacto ya que     no se llevó en ningún momento ese     registro. Desde 1997 hasta lo que va     del 2003 se han visitado 142 nuevos     Microempresarios. |
| • | Tipo y cantidad de<br>actividades de<br>promoción del programa<br>planificadas (charlas,<br>reuniones, cursos) cada<br>mes. | En Agosto de 1998 se realizó el l Encuentro Microempresarial, en donde participaron 60 Microempresarios de la zona. Se contó con personal de CESAP, el encargado de Asuntos Públicos de PDVSA, en la zona y el coordinador de la Asociación de Microempresarios de El Arauca. | 142 visitas realizadas a nuevos<br>clientes. Ningùn curso realizado.  |
| • | Número de personas<br>identificadas como<br>pequeños empresarios<br>visitadas por segunda<br>vez cada mes.                  | Visitas personalizadas  | 308 visitas realizadas a clientes nuevos.   |
| • | Número de planillas de solicitud de créditos tramitadas cada mes.   | Visitas personalizadas  | 142 planillas tramitadas desde 1997<br>hasta el 2003 para nuevos solicitantes<br>y 166 solicitudes de recrédito.  |

A continuación, se presentan los resultados en la ejecución de las metas estimadas para la fase II del componente.

Cuadro 13 Ejecución de Metas Estimadas en la Fase II

| Se promocionó el Programa Economía solidaria en las zonas   |   |
|---|---|
| crediempresa, credisolidaridad, crediagrícola). En ese momento se les ofreció el servicio financiero para su Microempresa, más el sistema de recrédito, que es obtener otro crédito por un monto más elevado que el inicial, una vez capacidad el primero sin mara. | <ul> <li>33 iniciativas económicas se apoyaron durante el año 1997, en las áreas de comercio, servicio, producción.</li> <li>2 créditos otorgados cada seis meses a cada uno de los 54 microempresarios.</li> <li>93 visitas de seguimiento y asesorías ajustadas a las necesidades de las iniciativas económicas iniciadas durante el</li> </ul> |

Las actividades de promoción privilegiaron fundamentalmente el uso de una estrategia de visitas personalizadas por parte del CESAP a los distintos microempresarios identificados. Se realizó sólo un encuentro con microempresarios como actividad de promoción.

En el **Nivel Operativo**, se pudo observar que se aplicaron todos los instrumentos previstos, lo que permitió el acceso a los registros requeridos para la verificación de las actividades ejecutadas.

El procedimiento utilizado para el registro y control de microempresarios se detalla a continuación:

- Se elabora un archivo por orden alfabético del expediente de cada microempresario que reunió los requisitos exigidos por el CESAP. Dicho archivo consta de la Planilla de Inscripción, Planilla de Solicitud de Crédito, Instrumento del Diagnóstico Socioeconómico y la Tabla de Amortización. Esta se utiliza para hacerle seguimiento al monto del crédito aprobado, los intereses que genera el mismo, los meses que durará el pago del crédito y el monto de las cuotas. Éstas se renuevan cada vez que se otorga un nuevo crédito.
- Asimismo, en el expediente se archiva la información sobre el microempresario, que contiene: fotocopia de la cédula de identidad, foto, presupuesto sobre el cual solicitó el crédito, facturas originales como garantía. También se registra la información del fiador: fotocopia de la cédula de identidad, carta de trabajo y dos referencias personales.

Los resultados alcanzados en los diagnósticos ejecutados, la asistencia técnica brindada y los planes de asistencia crediticia establecidos, se resumen a continuación en el siguiente cuadro:

Cuadro 14
Resultados Alcanzados en las Actividades de
Diagnóstico, Asistencia Técnica y Asistencia Crediticia

|   | INDICADORES  | ACTIVIDAD  | RESULTADO  |
|---|--|--|--|
| • | Número de diagnósticos realizados cada mes.  | Diagnóstico     socioeconómico                                 | 308 diagnósticos realizados desde<br>1997 hasta el 2003 a clientes<br>nuevos y recréditos  |
| • | Porcentaje de necesidades de asistencia técnica definidos al mes respecto al total de diagnósticos realizados.                     | Identificación de necesidades de asistencia técnica            | 142 necesidades de asistencia<br>técnica detectadas  |
| • | Porcentaje de necesidades de asistencia crediticia definidos al mes definidos al mes respecto al total de diagnósticos realizados. | Identificación de     necesidades de asistencia     crediticia | 100% de los clientes visitados   |
| • | Número de planes de asistencia técnica definidos cada mes.   | Elaboración de planes de asistencia técnica                    | 142 beneficiarios de crédito se les<br>brindó asistencia técnica en el área<br>contable.   |
| • | Numero de planes de asistencia crediticia definidos cada mes.  | Elaboración de planes de asistencia crediticia                 | 308 planes de asistencia<br>crediticia.definidos   |
| • | Número de planes de asistencia crediticia aprobados cada mes.  | Aprobación de planes de<br>asistencia crediticia               | 308 planes de asitencia crediticia<br>aprobados hasta la fecha planes de<br>asistencia crediticia entre créditos<br>nuevos y recréditos. |
| • | Número de planes de asistencia crediticia rechazados cada mes  | Rechazo de planes de asistencia crediticia                     | No existen registros sobre esta información.   |

Se pudo constatar que el Plan de Capacitación no se cumplió de acuerdo a lo programado. Sólo en septiembre del año 1998 se realizó el l Encuentro Microempresarial patrocinado por el CESAP. A este evento asistió un representante de PDVSA, el presidente de la Asociación de

Microemepresarios de El Arauca, Colombia, el presidente de la Cámara de Comercio de Guasdualito y personal del CESAP. Al mismo asistieron 60 microempresarios, quienes pudieron compartir experiencias y conocimientos en el área contable y administrativa.

Asimismo, pudieron realizar comparaciones entre la asistencia técnica de créditos prestada tanto en Colombia como en Venezuela. También sirvió para aclarar numerosas dudas sobre los procedimientos para la constitución de Microempresas. Además, se logró captar a nuevos clientes después de la realización de este I Encuentro. Vale destacar que significó un espacio muy enriquecedor para todos los asistentes.

Así pues, se realizaron diagnósticos a nuevos clientes, y cumpliendo con la promoción del programa se logró captar a otros microempresarios a través de visitas personalizadas y por referencias de clientes fijos del CESAP.

Como parte muy importante del control de gestión en el Nivel Operativo, se hizo seguimiento a las actividades de control de los préstamos otorgados y del presupuesto asignado. En ese sentido, los resultados se presentan a continuación:

Cuadro 15 Indicadores de Control de Préstamos

| INDICADORES                    | ACTIVIDAD                 | RESULTADO   |
|--------------------------------|---------------------------|---|
| Número de clientes     nuevos  | Control y     seguimiento | 142 clientes nuevos desde 1997 hasta 2003   |
| Monto desembolsado             | Control y     seguimiento | <ul> <li>Bs 83.560.000,00 desembolsados desde 1997 hasta<br/>1999</li> <li>Bs 106.675.000,00 desembolsados desde 2000 hasta<br/>el 2003</li> <li>Bs.190.235.000,00 desembolsados desde 1997 hasta<br/>2003</li> </ul> |
| Morosidad                      | Control y     seguimiento | 5 morosos durante el año 2001. No se registró morosidad por mes desde que se comenzó el programa. Estos créditos no se cobraron. El monto irrecuperable ascendió a Bs 2.574.632,8                                     |
| Plazo promedio de lo préstamos | • Control y seguimiento   | <ul> <li>Bs 300.000,00. Monto Mínimo solicitado con un plazo de 4 meses</li> <li>Bs 1.500.000,00, Monto máximo solicitado con un plazo de pago de 6 meses.</li> </ul>   |
| Monto promedio                 | Control y     seguimiento | Bs 300.000,oo hasta Bs 1.500.000,00   |

El control de préstamo se resume en el expediente de cada uno de los microempresarios que ha tenido acceso a la cartera de crédito. Esto se realiza según el procedimiento que se expone a continuación:

• En el archivo se almacenan las carpetas con información que se renueva mensulamente, es decir, cada mes se controla la entrega de créditos. Esta carpeta contiene la copia del contrato de cada microempresario, la tabla de amortización, las copias de elaboración de cheques con su correspondiente baucher, la letra de cambio original, que al terminar de cancelar el crédito se le entrega al microempresario. La coordinadora cuenta con la Planilla de Seguimiento al Microempresario, el Manual de de Normas y Procedimientos y de Política Financieras.

• Este instrumento lo aplica ahora directamente la coordinadora del proyecto, quien se traslada al sitio donde se ubica cada una de las microempresas. De esta manera puede observar los avances de la microempresa, las condiciones de vida del microempresario y de su núcleo familiar, la estructura del gasto familiar (alimentación, alquiler, electricidad, gas, aseo, educación, entre otros), así como también la organización y las normas básicas de seguridad e higiene que observan (iluminación, extintores, mascarillas, guantes, etc) y la atención que prestan a los clientes. Esta información se constata con los vecinos, a objeto de verificar la información suministrada.

Hay que destacar que muchos microempresarios solicitan un crédito mayor; pero las condiciones que presenta el CESAP representan una limitación para ellos, ya que el plazo para el pago del crédito es muy corto, y por ende, las cuotas quedan muy altas.

Otra limitación es que la actividad microempresarial se ha dado a conocer en la zona, originando una mayor demanda de créditos, la cual no se puede atender, ya que los fondos disponibles no son suficientes. Sólo se ha podido seguir atendiendo al número de solicitudes que cubra el monto de capital e intereses que se ha recuperado a la fecha. La oficina de CESAP- Guasdualito sólo cuenta con una persona para atender a 84 microempresarios.

Respecto a las relaciones con los microempresarios, se puede afirmar que son muy abiertas y sinceras. Cuando el CESAP realiza su actividad de control y seguimiento siempre se puede constatar la veracidad de la información brindada, enmarcada ésta en las normas y procedimientos exigidos por el CESAP.

A continuación se presentan los resultados en la verificación del control del presupuesto en la ejecución del componente:

Cuadro 16
Indicadores de Control de Presupuesto

|   | INDICADORES                 |   | ACTIVIDAD             | RESULTADO   |
|---|-----------------------------|---|-----------------------|---|
| • | Ingresos                    | • | Control y seguimiento | <ul> <li>Aporte PDVSA: Bs. 12.000.000,00</li> <li>Aporte CESAP: Bs. 8.000.000,00</li> <li>Bs. 18.000.000 por concepto de Ingresos y por recuperación de créditos (interés y otros)</li> <li>Total ingresos 1997-1999 Bs. 38.000.000,00</li> </ul> |
| • | Presupuestado por año (Bs.) | • | Control y seguimiento | 20.000.000 Presupuesto para tres años<br>(1997-1999)  |
| • | Recibido por año<br>(Bs.)   | • | Control y seguimiento | Aporte único de Bs. 20.000.000,00 para los<br>tres años el proyecto   |
| • | Ejecutado por año<br>(Bs.)  | • | Control y seguimiento | Bs. 38.000.000 Monto total ejecutado para<br>los tres años  |

La oficina de CESAP- Guasdualito abrió una cuenta corriente en el Banco de Venezuela, donde se depositaban los fondos necesarios para otorgar créditos. Con el tiempo se vió la necesidad de abrir dos cuentas en el banco SOFITASA, una de ahorros y una corriente. Se retiraba en

efectivo del Banco de Venezuela para depositarlo en la cuenta corriente de SOFITASA, mediante la cual los microempresarios podían retirar los créditos aprobados para su microempresa. Los microempresarios depositaban sus cuotas mensuales correspondientes al pago del crédito en la cuenta de ahorros de SOFITASA.

Luego se cerró la cuenta del Banco de Venezuela y se procedió a enlazar las dos cuentas de SOFITSA para facilitar el proceso. Esto permitió que el monto disponible de la cuenta de ahorro siempre fuera el disponible de la cuenta corriente.

Por la excelente recuperación del Capital y los intereses se pudo conformar una Cartera Rotativa, haciendo sostenible en el tiempo los recursos necesarios para el otorgamiento de créditos a los microempresarios. Vale destacar que no se han otorgado montos adicionales desde el año 98.

## Ejecución de Actividades en el Nivel Táctico Gerencial

En el Nivel Táctico Gerencial recayó la responsabilidad de controlar el cumplimiento de las metas establecidas en el marco del Componente de Economía Solidaria en cuanto al alcance de la población objetivo y al cumplimiento del Plan de Negocios predefinido. En cuanto a la población beneficiaria del Componente, se presentan los siguientes resultados:

## Cuadro 17 Metas Cumplidas en la Población Objetivo

|     | INDICADORES  | ACTIVIDAD                             | RESULTADOS  |
|-----|--|---------------------------------------|---|
| •   | Número de Microempresarios y<br>pequeños agricultores del<br>Municipio Páez atendidos  | Programa de     asistencia crediticia | 108 Microempresarios y 4     agricultores atendidos en la zona                                      |
| •   | Número de grandes agricultores atendidos   | Programa de     asistencia crediticia | Ninguno   |
| •   | Número de empresas familiares alojadas en el hogar o mercados cercanos   | Programa de     asistencia crediticia | De los 108 microempresarios, 90<br>tienen sus Microempresas en su<br>propio hogar                   |
| •   | Número de empresas<br>unipersonales alojadas en el<br>hogar o mercados cercanos  | Programa de     asistencia crediticia | Las mismas anteriores   |
| • • | Número de empresas familiares o<br>unipersonales que no se alojan en<br>el hogar o mercados cercanos   | Programa de     asistencia crediticia | Un total de 18 empresas   |
| •   | Número de empresas con<br>ingresos por ventas mensuales<br>estimados por debajo de Bs.<br>150.000 con un aporte al hogar<br>menor que 60.000 | Programa de     asistencia crediticia | • Ninguno   |
| •   | Número de empresas con ingresos por ventas mensuales estimados por encima de los Bs. 2.000.000 con un aporte al hogar mayor que 340.000      | Programa de     asistencia crediticia | 24 Microempresarios con estas características   |
| •   | Número de grupos de actividad pertenecientes a los sectores comercio producción y servicios  | Programa de     asistencia crediticia | <ul> <li>Producción: 10</li> <li>Servicios: 06</li> <li>Comercio: 92</li> <li>Total: 108</li> </ul> |
| •   | Número de grupos de actividad<br>no pertenecientes a los sectores<br>comercio, producción y servicios  | Programa de     asistencia crediticia | Ninguno   |

La verificación de estos resultados y la caracterización de la población beneficiaria, se logró por la vía de los registros llevados en el **Nivel Táctico Gerencial**, y por la aplicación del cuestionario Autodiagnóstico Socioeconómico; ya que el punto inicial era diagnosticar a la población beneficiaria, que consta de 42 microempresarios.

Este se hizo a partir del análisis del Instrumento de Autodiagnóstico Socioeconómico, el cual arrojo la caracterización de esa población beneficiaria. Este instrumento fue diseñado por el CESAP para contar con un instrumento que permita obtener la mayor información sobre su unidad productiva el cual fue aplicado a 42 microempresarios, ubicados en el Municipio Páez del estado Apure.

Los principales resultados observados a través de la aplicación del Instrumento de Autodiagnóstico Socioeconómico se pueden apreciar en las siguientes tablas:

#### Caracterización del microempresario y su familia:

## 1.-País de nacimiento del microempresario:

| Categoría | Frecuencia | %   |
|-----------|------------|-----|
| Venezuela | 32         | 76  |
| Colombia. | 9          | 21  |
| Perú.     | 1          | 2   |
| Total.    | 42         | 100 |

El 76 % de los microempresarios son de nacionalidad venezolana y el 21% son colombianos.

# 2.-Motivos que impulsaron a los microempresarios a trabajar en la microempresa:

| Categoría                | Frecuencia | %   |
|--------------------------|------------|-----|
| Falta de empleo.         | 2          | 5   |
| Aumento o complemento de | 18         | 43  |
| ingreso                  |            |     |
| Independencia económica  | 20         | 48  |
| Habilidad oficio         | 1          | 2   |
| NR                       | 1          | 2   |
| Total                    | 42         | 100 |

El 48 % afirmó que su principal motivación para la creación de una microempresa es la independencia económica y el 43 % un aumento o complemento del ingreso.

## 3.-Tiempo que tiene trabajando en forma independiente

| Categoría       | Frecuencia | %  |
|-----------------|------------|----|
| 0-5 años        | 7          | 17 |
| 6-10            | 14         | 33 |
| 11-15 años      | 8          | 19 |
| 16-20           | 4          | 10 |
| 21-25           | 2          | 0  |
| Más de 31 años. | 2          | 0  |
| NR              | 5          | 12 |
| Total           | 42         | 91 |

El 33 % de los microempresarios tiene entre 6 y 10 años trabajando en forma independiente. El 19 % entre 11 y 15 años y el 17 % 5 años. Se puede

concluir que la mayoría tiene mas de 6 años de experiencia al momento de la encuesta.

#### 4.-Situación /calidad de ingreso

| Categoría         | Frecuencia | %   |
|-------------------|------------|-----|
| Unica fuente      | 20         | 48  |
| Complemento       | 15         | 36  |
| Principal fuente. | 6          | 14  |
| NR                | 1          | 2   |
| Total             | 42         | 100 |

El 48% es su única fuente de ingreso. El 36% representa un complemento de su ingreso y para el 14 % su principal fuente de ingreso.

## 5.-Ingreso Mensual del jefe del hogar (en Bolívares)

En el año 1997 se aplica el cuestionario Autodiagnóstico Socio Económico a los 42 microempresarios arrojando la siguiente información:

| Categoría       | Frecuencia | %   |
|-----------------|------------|-----|
| 0-100.000       | 4          | 10  |
| 100.001-200.000 | 16         | 38  |
| 200.001-300.000 | 11         | 26  |
| 300.001-400.000 | 4          | 10  |
| 400.001-500.000 | 3          | 7   |
| 500.001-600.000 | 0          | 0   |
| Mas de 600.001- | 2          | 5   |
| NR              | 2          | 4   |
| Total           | 42         | 100 |

#### Promedio Bs. 244.904,7

El 38 % de los microempresarios tienen un ingreso mensual entre 100.001 y 200.000 bolívares, el 26 % entre 200.001 y 300.000 y el 10 % entre 300.001 y 400.00 bolívares mensuales

En el año 2000 se vuelve aplicar a los mismos 42 microempresarios el cuestionario Autodiagnóstico Socio Económico arrojando la siguiente información:

| Categoría       | Frecuencia | %   |
|-----------------|------------|-----|
| 100.001-200.000 | 10         | 23  |
| 200.001-300.000 | 12         | 29  |
| 300.001-400.000 | 10         | 24  |
| 400.001-500.000 | 3          | 7   |
| 500.001-600.000 | 2          | 5   |
| Mas de 600.001- | 4          | 10  |
| NR              | 1          | 2   |
| Total           | 42         | 100 |

Promedio: Bs 365.238,09

El 29 % de los jefes de hogar tienen un ingreso mensual entre 200.001 a 300.000 bolívares. El 24 % entre 300.001 y 400.000 y el 23 % entre 100.001 y 200.000

Se requiere transformar un valor nominal en un valor real para ello es necesario deflactar. Se tienen los valores del año 1997 y 2000 y se quieren comparar. Como el actual índice de precios al consumidor, calculado por el Banco Central, tiene como base el año 1997, los valores de ese año

permanecen iguales. Ahora bien, los valores del año 2000 se tienen que dividir entre 195, que es el promedio del índice de precios al consumidor y el resultado multiplicarlo por 100. Esto quiere decir que el índice de precios al consumidor tiene un valor de 100 para 1997 y de 195 para el año 2000.

Luego, de aplicar esta fórmula se obtuvo el siguiente resultado:

El Ingreso Mensual del Jefe del Hogar tuvo un promedio durante el año 2000 de 365.238,09 bolívares. Este monto se dividió entre 195. El resultado se multiplica X 100= 187.301,58. Al comparar este resultado con el promedio del ingreso durante el año 1997, se nota que los microempresarios experimentaron una pérdida de su poder adquisitivo.

Durante el año 2000 la pobreza vuelve a crecer, dada la caída que experimentó el ingreso medio del hogar. Para el caso venezolano, los trabajos de Riutort, utilizando la metodología de Datt y Ravalión, indican que "el empeoramiento en los indicadores de pobreza (...), está determinado principalmente por la caída del ingreso medio real de la población y en menor medida por leves variaciones en la distribución de los ingresos" (España, Luis Pedro Enfoque: Superar la Pobreza en Venezuela: el camino por recorrer, 2001)

La proporción de los Hogares tiene ingresos que están por debajo de la Línea de la Pobreza, entendiéndose como Línea de Pobreza al valor de una Canasta Normativa de Consumo Total, la cual incluye alimentos y otros bienes y servicios. Un hogar estará en condición de pobreza si sus ingresos no logran cubrir el costo de esta canasta. Por otro lado, la Línea de la Pobreza Crítica es el valor de una Canasta Normativa que sólo incluye a los alimentos necesarios para cubrir los requerimientos calóricos y proteicos de

los individuos que conforman un hogar de tamaño medio. Se dice que un hogar está en condición de pobreza crítica si sus ingresos no logran cubrir el costo de esta última canasta.( Riutort ,M. La Pobreza en el Trienio 1999-2001)

#### 6- Ingreso mensual del hogar (en Bolívares)

En el año 1997 se aplica el cuestionario Autodiagnóstico Socio Económico a los 42 microempresarios arrojando la siguiente información:

| Categoría              | Frecuencia | %   |
|------------------------|------------|-----|
| 0-100.000              | 2          | 5   |
| 100.001-200.000        | 8          | 19  |
| 200.001-300.000        | 11         | 26  |
| 300.001-400.000        | 6          | 14  |
| 400.001-500.000        | 3          | 7   |
| 500.001-600.000        | 2          | 5   |
| Mas de 600.001-        | 3          | 7   |
| NR                     | 7          | 17  |
| Total                  | 42         | 100 |
| Promedio Bs. 280.261,9 |            |     |

El ingreso mensual del hogar para el 26 % de los microempresarios estuvo ubicado entre 200.001 y 300.000 bolívares. Para el 19% entre 100.001 y 200.000 bolívares y para el 14 % entre 300.001 y 400.000 bolívares.

En este sentido, se puede observar el porcentaje de los microempresarios que pudieron adquirir el valor de la Canasta Normativa de Alimentos y la Normativa Total durante el año 1997 de acuerdo al ingreso mensual del hogar:

| Valor                   | %   |  |  |
|-------------------------|---|--|--|
| Año 1997                |   |  |  |
| Canasta Normativa de    | El 83 % de los microempresarios durante el año 1997 |  |  |
| Alimentos               | pudieron adquirir la Canasta Normativa de Alimentos |  |  |
| Bs 78.752               |   |  |  |
| Canasta Normativa Total | El 59 % de los microempresarios durante el año 1997 |  |  |
| Bs 157.504              | pudieron adquirir la Canasta Normativa Total.       |  |  |

En el año 2000 se vuelve aplicar a los mismos 42 microempresarios el cuestionario Autodiagnóstico Socio Económico arrojando la siguiente información:

| Categoría       | Frecuencia | %   |
|-----------------|------------|-----|
| 100.001-200.000 | 5          | 12  |
| 200.001-300.000 | 7          | 17  |
| 300.001-400.000 | 6          | 14  |
| 400.001-500.000 | 13         | 31  |
| 500.001-600.000 | 3          | 7   |
| Mas de 600.001- | 5          | 12  |
| NR              | 3          | 7   |
| Total           | 42         | 100 |

Promedio: Bs 420.000,00

El 31 % tiene un ingreso mensual destinado al hogar entre 400.001 a 500.000 bolívares. El 17 % entre 200.001 y 300.000 y el 14 % entre 300.001 400.000

A continuación se puede observar el porcentaje de los microempresarios que pueden adquirir el valor de la Canasta Normativa de Alimentos y la Normativa Total durante el año 2000 de acuerdo a al ingreso mensual del hogar:

| Valor                   | %  |
|-------------------------|--|
| Año 2000                |  |
| Canasta Normativa de    | El 81% de los microempresarios durante el año 2000 pudieron  |
| Alimentos Bs 129.000    | adquirir la Canasta Normativa de Alimentos                   |
| Canasta Normativa Total | El 64 % de los microempresarios durante el año 2000 pudieron |
| Bs 258.000              | adquirir la Canasta Normativa Total.                         |

Ahora bien, para comparar el comportamiento del poder adquisitivo de los microempresarios se volvió aplicar la misma fórmula

El Ingreso Mensual del Hogar tuvo un promedio durante el año 2000 de 420.000,00 bolívares. Este monto se dividió entre 195. El resultado se multiplica X 100= 215.384,61. Al comparar este resultado con el promedio del ingreso durante el año 1997, se nota que el poder adquisitivo de un estimado del 36 % de los microempresarios experimenta una pérdida de su poder adquisitivo. Mientras, que un 64 % obtuvo el ingreso suficiente para adquirir la Canasta Normativa Total.

A continuación se presenta un cuadro mediante la cual se observa la variación de los precios de la canasta desde el año 1997 al 2000:

| Primer   | Valor Canasta | Valor Canasta | Inflación | Inflación | Inflación |
|----------|---------------|---------------|-----------|-----------|-----------|
| Semestre | Normativa de  | Normativa     | Canasta   | Alimentos | IPC (*)   |
|          | Alimentos     | Total         | Normativa | (*)       |           |
|          | (Bs,)         | (Bs,)         | %         | %         | %         |
| 1997     | 78.752        | 157.504       |           |           |           |
| 1998     | 109.730       | 219.461       | 39,3      | 44,3      | 39,6      |
| 1999     | 126.000       | 252.000       | 14,8      | 18,3      | 24,9      |
| 2000     | 129.000       | 258.000       | 2,4       | 9,6       | 18,0      |

(\*) Las variaciones de precios son de abril a abril de cada año para hacerlas compatibles con la estimación de la pobreza para los primeros semestres.

Fuente: -OCEI, Informe publicado el 13-2-2001

- BCV, Anuario de estadísticas de Precios y Mercado Laboral.

El poder adquisitivo de los Hogares según los cálculos de las Cifras de la Pobreza en Venezuela ; M, Riutort y M.B.Orlando durante el año 2000 el Ingreso Medio Nominal por Hogar se ubicó en Bs 328.568 con un Crecimiento del Ingreso Medio Nominal del –10,3 %.Con una inflación de la

Canasta Normativa ajustada del 12,2 % y una variación del Poder Adquisitivo del –20 % .

Para el momento de la aplicación del cuestionario Autodiagnóstico Socio Económico, el ingreso mensual del hogar de los 42 microempresarios encuestados durante el año 1997 tuvo un promedio de Bs. 280.261,9 y para el año 2000 fue de Bs 420.000,<sup>50</sup>.

Aunque el anclaje relativo del tipo de cambio permitió que en los años 1999 y 2000 el precio de los Alimentos creciera más lentamente que el resto de los bienes y servicios que conforman la Canasta Normativa de Consumo, obteniéndose así una reducción en el porcentaje de pobreza crítica .(Riutort M. La Pobreza en el Trienio 1999-2001).

Los niveles de pobreza están determinados por los ingresos nominales de los hogares, el valor de la Canasta Normativa de Consumo y la distribución del ingreso entre los hogares.

A continuación se puede apreciar la opinión de seis microempresarios entrevistados en relación al mejoramiento de su ingreso familiar:

# Categoría: Mejoramiento del Ingreso Familiar

| Items  | 1   | 2  | 3   | 4   | 5   | 6  |
|--|---|--|---|---|---|--|
| Cambios en la microempresa ¿Hubo crecimiento? ¿Hubo aumento del ingreso? | Cambios positivos.  Crecimiento: Compré como 2 o 3 vitrinas más con la ganancia que se va haciendo del negocio.  ¿Hubo aumento del ingreso?: Sí porque hay mas venta, al haber mercancía Factores de éxito: Con la inversión que nos da el CESAP uno surge y mejora. La atención los precios la constancia. | Cambios positivos.  Crecimiento: Cada día voy creciendo más.  He comprado refrigeradores, vitrinas, un televisor también, me compré una nevera, toda esa broma para los helados por medio de la venta del negocio.  Cada vez que yo recibo esos créditos compro mercancía, voy agrandando el negocio.  ¿Hubo aumento del ingreso?: | Cambios positivos  Crecimieto:  Más cantidad de lo que tenía antes  máquinas de cortar anime, silicón, anime, engrapadoras, cortadoras de anime  ¿Hubo aumento del ingreso?: Sí. Ha mejorado.  Antes: por lo menos 250 mil  Después: como 400 mil  Se siente: más cómoda en e sentido de liquidez de dinero.  Factores de éxito: La constancia en | Cambios positivos. Crecimiento: Yo comencé con dos máquinas, ahora tengo nueve He comprado vitrina, material, tengo un local más amplio alquilado  Financiado: con el dinero que me ha dado CESAP  ¿Hubo aumento de ingreso: Sí, ha mejorado.  Vendía mucho, Me quedaba | Crecimiento:  No tenía como empezar y comencé con una maquinita, oí el aviso de que CESAP ayudaba a uno, me dirigí a Nurys y empecé a trabajar  Yo comencé en un localcito pequeñito, entonces empecé a fabricar un galpón grande que tiene 18 por 12. Es propio. | Crecimiento:  El dinero lo compro er repuestos y tengo la producción, la ganancia, reinvierto y voy cancelando.  He tenido mejoras, he adquirido cierta maquinaria, siendo acreedor de aquí a raíz de ese crédito compré una prensa hidráulica, tengo el stock de repuestos que he ido comprando.  Se financia con los créditos de CESAP.  ¿Hubo aumento de ingreso?  A largo plazo he tenido buen provecho del negocio, he ido mejorando.  Antes: 800 o 900 mil Bs. |
|  |   |  |   | Me quedaba<br>buena<br>ganancia para<br>poder invertir.   | ¿Hubo<br>aumento del<br>ingreso? Sí, ha<br>mejorado.  | 900 mil Bs. mensuales.  Después: 1.800.000 o 2.000.000 Bs. mensuales.  |

|   |  | Tengo de   | Era buena,  | Antes: 100 o   | Ahora tengo   |  |
|---|--|--|---|--|---|--|
|   |  | Tengo de todo un poquito atiendo bien a los clientes vendo barato yo me rebusco.  La responsabilid ad y la constancia. | Era buena, tenía siempre bastante trabajo buena venta.  Ahora llevo mis apuntes en un cuaderno. | Antes: 100 o 200 mil mensual de ganancia.  Después: 600 u 800 mil.  Factores de éxito; | Ahora tengo una entrada súper mejor que antes.  Antes: 1600 Bs. semanales.  Después: 150 mil semanales. | Factores de éxito: La forma de trabajo de uno, como uno se administra, cumpliendo con todo |
|   |  | Productos de<br>mejor<br>calidad. Les<br>gusta lo que<br>yo hago.  |   | constancia y responsabilidad  Atender bien a los clientes,                             | <u>Factores</u> <u>de</u><br><u>éxito:</u> Mi forma<br>de trabajo                                       | clientes, pagarle a CESAP para quedar bien La constancia.                                  |
|   |  |  |   | hacer bien las<br>cosas, trabajar<br>bien.   | Fabrico toda<br>clase de<br>muebles.<br>Aprendí en una<br>carpintería por<br>mí mismo.                  |  |
|   |  |  |   |  | La buena<br>administración.<br>Invierto bien.<br>Buenos<br>negocios.                                    |  |
|   |  |  |   |  | Luego de la inundación: desmejoramien to. La pérdida fue muy grande.                                    |  |
| Variación en el<br>nivel del<br>ingreso familiar: | Yo no tengo<br>maridotodo el<br>gasto de la casa es<br>mío | Aporte: Bs 100.00 para la casa y como 400.000 para alimentación.   | Aporte: Reinvierto como la mitad y la otra mitad  | Gastos:  La comida que es lo que más se gasta. Los                                     | Puede aportar<br>mayores<br>recursos a su<br>casa.  | a mis padres y entre   |

| Aportes para el |                     |                          | para la casa          | estudios, los          |                       |                       |
|-----------------|---------------------|--------------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|
| hogar           |                     |                          |                       | útiles y               |                       |                       |
| Microempresa:   |                     |                          |                       | uniformes.             |                       |                       |
| ¿ Única fuente  | ¿Única fuente de    | ¿ <u>Única fuente de</u> | ¿ <u>Única fuente</u> | <u>¿Única fuente</u>   | ¿ <u>Única fuente</u> | <u>Única fuente c</u> |
| de ingreso?     | ingreso? Si de ahí  | ingreso? Si esta.        | de ingreso?           | de ingreso? Si         | de ingreso? No        | ingreso? No-          |
| Beneficios      | comemos, de ahí     |                          | Si                    |                        | Otros: Crédito        | Otros : Madre.        |
| Derivados       | vivimosde ahí       |                          |                       |                        | de BANFO –            | Acreedora en s        |
|                 | sale todo           |                          |                       |                        | ANDES.                | fábrica de dulces.    |
| Educación       | Educación: El hijo  | Educación: mi hijo       | Educación: ha         |                        | También me            | labilea de duices.    |
| Vivienda        | que esta en la      | esta estudian <b>do</b>  | mejorado la           |                        | ayudo con             |                       |
| Alimentación    | universidad en      | Ingeniería de            | educación de          |                        | otras cosas que       |                       |
|                 | Maracay me toca     | Sistemas y yo le doy     | los hijos             | <u>Vivienda:</u>       | ahí salen.            |                       |
|                 | mandarle para       | para los estudios y      | Vivienda:             | He mejorado            | Alimentación          |                       |
|                 | pagar la residencia | todo.                    | Tengo casa            | bastante               | maior                 |                       |
|                 | y eso.              |                          | propia                | desde que me           | mejor                 |                       |
|                 |                     |                          |                       | han prestado el        | Educación:            |                       |
|                 |                     |                          | Ahorro                | · ·                    | Los hijos están       |                       |
|                 |                     |                          | mantengo los          | Dinero aquí y          | en la escuela         |                       |
|                 |                     |                          | ahorros en la         | es más, hasta          | se le compra          |                       |
|                 |                     |                          | misma casa.           | la casa la he          | la ropita bien,       |                       |
|                 |                     |                          |                       | podido<br>arreglarLa   | los zapaticos         |                       |
|                 |                     |                          |                       | casa es mía (          | bien                  |                       |
|                 |                     |                          |                       | propia)                | bonitostodo           |                       |
|                 |                     |                          |                       |                        | <u>Vivienda</u>       |                       |
| ÷               |                     |                          |                       | Se tiene una           | tengo una             |                       |
|                 |                     |                          |                       | economía               | buena casa            |                       |
|                 |                     |                          |                       | mejor, el              | es propia             |                       |
|                 |                     |                          |                       | ingreso es             |                       |                       |
|                 |                     |                          |                       | mejor que el de antes. |                       |                       |
|                 |                     |                          |                       | antes.                 |                       |                       |

# Caracterización del microemempresario y su familia:

A título de resumen, se puede afirmar que el 76% de los microempresarios son de nacionalidad venezolana. El 48% afirmó que su principal motivación para la creación de su microempresa fue la independencia económica y el 33% llevan entre 6 y 10 años con su actividad

Para el 48% es su única fuente de ingreso. El promedio de ingreso mensual del jefe del hogar de los microempresarios encuestados en el año 1997 fue de Bs 244.904,7 y en el año 2000 fue de Bs 365,238,09 Y el promedio del ingreso mensual del hogar durante el año 1997 fue de Bs 280.261,09 y para el año 2000 fue de Bs 420.000,00.

## Caracterización de la microempresa:

#### 1.- Número de propietarios o dueños de las empresas.

| Categoría      | Frecuencia | %   |
|----------------|------------|-----|
| 1 persona      | 39         | 93  |
| 2 a 3 personas | 3          | 7   |
| Total          | 42         | 100 |

El 93 % de las empresas posee un sólo dueño. Son empresas unipersonales.

#### 2.-Fuente de Financiamiento.

| Categoría                     | Frecuencia | %   |
|-------------------------------|------------|-----|
| Ahorros propios o familiares. | 40         | 95  |
| Préstamos familiar o amigos   | 2          | 5   |
| Total                         | 42         | 100 |

El 95% de las microempresas han sido financiadas con ahorros propios o familiares.

## 3.- Funcionamiento de la microempresa:

| Categoría | Frecuencia | %   |
|-----------|------------|-----|
| SI        | 32         | 76  |
| NO        | 1          | 2   |
| NR        | 9          | 21  |
| Total     | 42         | 100 |

El 76 % de las microempresas si funcionan.

## 4.-Calidad de los ingresos.

En el año 1997 se aplica a los mismo 42 microempresarios el cuestionario Autodiagnóstico Socio Económico arrojando la siguiente información:

| Categoría  | Frecuencia | %   |
|--|------------|-----|
| Suficientes y dejan ganancias  | 32         | 76  |
| Suficiente mas no dejan ganancias  | 2          | 5   |
| Unas veces suficientes para cancelar los compromisos y a veces insuficientes | 4          | 10  |
| Total  | 42         | 100 |

El 76 % de los microempresarios opinaron que son suficientes y dejaban ganancias los ingresos percibidos. El 10 % algunas veces

dejaban suficientes ingresos para cancelar los compromisos y a veces insuficientes.

En el año 2000 se vuelve aplicar a los mismos 42 microempresarios el cuestionario Autodiagnóstico Socio Económico arrojando la siguiente información:

| Categoría  | Frecuencia | %   |
|--|------------|-----|
| Suficientes y dejan ganancias  | 37         | 88  |
| Suficiente mas no dejan ganancias  | 2          | 5   |
| Unas veces suficientes para cancelar los compromisos y a veces insuficientes | 3          | 7   |
| Total  | 42         | 100 |

El 88% considera que la microempresa deja suficientes ganancias. El 7% algunas veces dejaban suficientes ingresos para cancelar los compromisos a veces insuficientes.

## 5.-Número de trabajadores fijos en la microempresa

| Categoría   | Frecuencia | %   | Categoría   | Frecuencia | %   |
|-------------|------------|-----|-------------|------------|-----|
| Ninguno     | 31         | 74  | Ninguno     | 29         | 69  |
| 1 (uno)     | 3          | 7   | 1 (uno)     | 6          | 14  |
| Entre 2 y 3 | 5          | 12  | entre 2 y 3 | 7          | 17  |
| NR          | 3          | 7   | NR          | 0          | 0   |
| Total       | 42         | 100 | Total       | 42         | 100 |

Al inicio el 12 % de los microempresarios contaba con dos o tres empleados, el 7 % con uno y el 74% con ninguno. Luego, en el año 2000 el 17 % entre 2 y tres, el 14 % con uno y el 69 % con ninguno.

# 6.- Productos que fabrica o servicios que ofrece la microempresa.

| Frecuencia. | %  |
|-------------|--|
| 4           | 10   |
| 8           | 19   |
| 3           | 7  |
| 1           | 2  |
| 2           | 5  |
| 2           | 5  |
| 2           | 5  |
| 1           | 2  |
| 1           | 2  |
| 1           | 2  |
| 2           | 5  |
| 1           | 2  |
| 14          | 33   |
| 42          | 100  |
|             | 4<br>8<br>3<br>1<br>2<br>2<br>2<br>2<br>1<br>1<br>1<br>2 |

El 19 % de las microempresas se dedican a la venta de ropa. El 10 % a la confección de ropa y el 33 % no respondió.

## 7.-Ingreso total anual generado por la microempresa.

En el año 1997 se aplica el cuestionario a los mismos 42 microempresarios Autodiagnóstico Socio Económico arrojando la siguiente información:

| Frecuencia. | %               |
|-------------|-----------------|
| 1           | 2               |
| 1           | 2               |
| 17          | 40              |
| 14          | 33              |
| 6           | 14              |
| 2           | 5               |
| 1           | 2               |
| 0           | 0               |
| 42          | 100             |
|             | 1 1 17 14 6 2 1 |

El ingreso total anual generado por la microempresa esta distribuido de la siguiente manera : el 40% entre 1.000.001 y 5.000.000 bolívares. El 33 % entre 5.000.001 y 10.000.000 y el 14 % entre 10.000.001 y 15.000.001.

En el año 2000 se vuelve aplicar a 42 microempresarios el cuestionario Autodiagnóstico Socio Económico arrojando la siguiente información:

| Categoría         | Frecuencia. | %   |
|-------------------|-------------|-----|
| 0-500000          | 1           | 2   |
| 500001-1000000    | 1           | 2   |
| 1000001-5000000   | 20          | 48  |
| 5000001-10000000  | 5           | 12  |
| 10000001-15000000 | 8           | 19  |
| 15000001-20000000 | 4           | 10  |
| Más de 20000001   | 2           | 5   |
| NR                | 1           | 2   |
| Total             | 42          | 100 |

#### Promedio 4.291.666,66

El 48 % de las microempresa genera un ingreso anual entre 1.000.001 y 5.000.000 de bolívares. El 19 % entre 10.000.001 y 15.000.000 de bolívares y el 12% 5.000.001 y 10.000.000 de bolívares.

Ingreso total anual generado por la microempresa tuvo un promedio estimado de 4.291.666,66 bolívares durante el año 2000. Este monto se dividió entre 195. El resultado se multiplica X 100=2.200.854,70. Al comparar este resultado con el promedio del ingreso durante el año 1997, se nota que el ingreso total generado por la microempresa experimentó un aumento en la ganancia económica.

## 8.-Motivo de solicitud del financiamiento

| Categoría                      | Frecuencia. | %   |
|--------------------------------|-------------|-----|
| Aumentar Capacidad Producción  | 1           | 2   |
| (ACP) mejorando instalaciones  |             |     |
| y/o equipos                    |             |     |
| ACP: Disponiendo de más        | 24          | 57  |
| capital de trabajo             |             |     |
| ACP: Combinado las anteriores  | 5           | 12  |
| Abrir nuevas líneas de         | 2           | 5   |
| producción o servicios         |             |     |
| (ANLP):Ampliar instalaciones   |             |     |
| ANLP,: Adquiriendo equipos     | 1           | 2   |
| ANLP: Aumentando capital de    | 1           | 2   |
| trabajo                        |             |     |
| ANLP: Combinando anteriores    | 5           | 12  |
| RECMIP: Disponiendo capital de | 1           | 2   |
| trabajo                        |             |     |
| Otra                           | 1           | 2   |
| NR                             | 1           | 2   |
| Total                          | 42          | 100 |

El 57 % solicita fuente de financiamiento para disponer de más capital de trabajo y el 12 % para disponer de más capital de trabajo, aumentar la capacidad de producción y mejorar las instalaciones y equipos.

## 9.-Monto necesario para lograr el proyecto.

| Categoría                | Frecuencia | %   |
|--------------------------|------------|-----|
| 100.001-200.000          | 1          | 2   |
| 200.001-300.000          | 7          | 17  |
| 300.001-400.000          | 2          | 5   |
| 400.001-500.000          | 6          | 14  |
| Más de 600.001           | 13         | 31  |
| NR                       | 13         | 31  |
| Total                    | 42         | 100 |
| Promedio Bs. 1.305.952,3 |            |     |

El 31 % necesita más de 600.001 bolívares para lograr el proyecto. El 31 % no respondió y el 14% entre 400.001 y 500.000 bolívares.

## 10.- Cantidad de productos que vende o servicios que presta.

| Categoría           | Frecuencia | %   |
|---------------------|------------|-----|
| Más que al inicio   | 33         | 79  |
| Igual que al inicio | 1          | 2   |
| Menor que al inicio | 2          | 5   |
| NR                  | 6          | 14  |
| Total               | 42         | 100 |

El 79% vende más productos que al inicio. El 14 % no respondió.

### 11.- Salario devengado por los trabajadores de la compañía.

| Categoría                   | Frecuencia | %   |
|-----------------------------|------------|-----|
| Salario fijo                | 18         | 43  |
| Otra remuneración en dinero | 6          | 14  |
| Sin remuneración en dinero  | 2          | 5   |
| NR                          | 16         | 38  |
| Total                       | 42         | 100 |

El 43 % del salario devengado por los trabajadores de la microempresa es fijo. El 14 % corresponde a otra remuneración en dinero.

En el año 1998 el 28,8 % de los hogares tenía ingresos inferiores a la Línea de la Pobreza Crítica ( valor de la Canasta Normativa de Consumo de Alimentos ) En los años 1999 y 2000 se produce la reducción en el porcentaje de pobreza crítica, gracias a que los precios de los alimentos crecieron más lentamente que el resto de los bienes que conforman la Canasta Normativa de Consumo. Los aumentos de ingreso que permitieron que algunos hogares salieran de la pobreza crítica (Riutort, M . La Pobreza en el Trienio 1999- 2001).

# 12.- Inplementos para la realización del trabajo en la microempresa.

| Categoría                | Frecuencia | %   |
|--------------------------|------------|-----|
| Totalmente manual        | 22         | 52  |
| Con ayuda de una máquina | 18         | 43  |
| NR                       | 2          | 5   |
| Total                    | 42         | 100 |

El 52% de los implementos para la realización del trabajo es totalmente manual. El 43 % con ayuda de maquinaria.

# 13.- Necesidad de otras fuentes de financiamiento para el trabajo de la microempresa.

| Frecuencia | %        |
|------------|----------|
| 14         | 33       |
| 28         | 67       |
| 42         | 100      |
|            | 14<br>28 |

El 67 % no necesita de otras fuentes de financiamiento. El 33 % si requiere de otras fuentes de financiamiento.

## 14.-Clientes de la microempresa.

| Categoría                             | Frecuencia | %   |
|---------------------------------------|------------|-----|
| Cualquier consumidor                  | 37         | 88  |
| Vecinos                               | 3          | 7   |
| Revendedores comerciales o mayoristas | 1          | 2   |
| NR                                    | 1          | 2   |
| Total                                 | 42         | 100 |

El 88% de la clientela es cualquier tipo de consumidor. El 7 % son vecinos.

## 15.- Lugar de venta de los productos

| Categoría                       | Frecuencia | %   |
|---------------------------------|------------|-----|
| Local donde funciona la empresa | 25         | 60  |
| Calle                           | 12         | 29  |
| Mercado                         | 1          | 2   |
| Tiendas de su propia<br>empresa | 1          | 2   |
| NR                              | 3          | 7   |
| Total                           | 42         | 100 |

El 60 % de los productos se venden en el mismo local donde funciona la microempresa y el 29 % en la calle.

### 16.- Calidad del producto.

| Categoría | Frecuencia | %   |
|-----------|------------|-----|
| Buena     | 37         | 88  |
| Regular   | 2          | 5   |
| Mala      | 1          | 2   |
| NR        | 2          | 5   |
| Total     | 42         | 100 |

El 88% de la calidad de los productos se considera buena.

# 17.- Ingreso total anual de la microempresa.(No se pudo obtener la información del año 97)

| Categoría                    | Frecuencia. | %   |
|------------------------------|-------------|-----|
| Entre 950.000 y 4.960.000    | 16          | 38  |
| Entre 4.960-001 y 9.920.000  | 6           | 14  |
| Entre 9.920.001 y 14.880.000 | 8           | 19  |
| Entre14.880.001y 19.840.000  | 7           | 17  |
| Entre19.840.001y 24.800.000  | 4           | 10  |
| NR                           | 1           | 2   |
| Total                        | 42          | 100 |

Promedio: 9.941.925 (Año 2000)

El 38 % del ingreso total anual de la microempresa esta entre 950.000 y 4.960.000 bolívares. El 19 % entre 9.920.001 y 14.880.000 bolívares. El 17 % entre 14.880.001 y 19.840.000. El 14 % entre 4.960-001 y 9.920.000.

#### 18.- Principales gastos de la microempresa.

| Categoría                     | Frecuencia. | %   |
|-------------------------------|-------------|-----|
| Compra de materia prima       | 31          | 74  |
| Pago a trabajadores           | 1           | 2   |
| Pago de servicios             | 1           | 2   |
| Pago de préstamos o intereses | 1           | 2   |
| NR                            | 8           | 19  |
| Total                         | 42          | 100 |

El 74 % de los gastos de la microempresa es para la compra de materia prima.

## Caracterización de la microempresa:

<u>Activos</u>: El 93% de las empresas posee un solo dueño, por tanto son unipersonales.

**Financiamiento**: La fuente de financiamiento del 95% ha sido a través de ahorros propios o familiares. El 76 % asegura que su microempresa si funciona. El 57 % solicita fuente de financiamiento para incrementar su capital de trabajo. El 31 % necesita más de Bs 600.001 para lograr su proyecto. El 67 % no necesita de otras fuentes de financiamiento.

Ingreso: El 88 % asegura que la calidad de sus ingresos deja suficientes ganancias. El 38% el ingreso total anual de la microempresa esta entre 950.000 y 4.960.000 bolívares El 64% de los microempresarios mejoraron su ingreso y por ende su poder adquisitivo.

Salario: El 43 % devenga un salario fijo.

**Empleo** :El 69 % de las microempresas no contaba al inicio con ningún trabajador fijo observándose en el tiempo que un 17 % que contaba con 2 o 3 trabajadores fijos.

<u>Unidad productiva</u>: El 19 % de las microempresas se dedica al a venta de ropa. El 79 % vende más productos que al inicio.

El 52 % realiza su trabajo de forma manual. El 88% de los clientes es cualquier tipo de consumidor. El 60 % vende sus productos en el mismo local donde funciona la microempresa. El 88 % de la calidad de los productos se considera buena. El 74 % de los gastos de las microempresas es para la compra de materia prima.

Se considera importante señalar a continuación aspectos resaltantes del comportamiento del nivel de pobreza en Venezuela, durante los últimos 25 años y sobre todo aquellos, que coinciden con la fecha que corresponde a este trabajo tesis 1997-1999:

Según M, Riutort y R. Balza, "Salario Real, Tipo de Cambio Real y Pobreza en Venezuela: 1975-2000" La característica más resaltante en este período (1997-1999) es la desaceleración del proceso inflacionario. La inflación registra niveles muy inferiores a los del período anterior y, además, con una tendencia decreciente. Las remuneraciones reales crecen durante todo el período y los niveles de pobreza se reducen. En 1999 la pobreza total se ubicó en 57,2% y la crítica en 26,8%.

El año 1997 es un año de crecimiento real importante con una desaceleración de la inflación en el marco de una coyuntura petrolera favorable. Es un año de consolidación del proceso de estabilización macroeconómica iniciado en 1996 con el programa de medidas de la Agenda

Venezuela. Se superó la recesión del año 1996 y la economía creció en 6,4%. La mayor estabilidad macroeconómica y el mejoramiento de las expectativas propiciaron la recuperación de la inversión la cual creció en términos reales en casi 24%. Las compensaciones salariales permitieron un crecimiento real de las remuneraciones, después de tres años de deterioro, y consecuentemente hubo una disminución en el porcentaje de hogares pobres, el cual se ubicó en 70%.

En 1998, el nivel de pobreza también se redujo. En ese año, si bien prácticamente no hubo crecimiento y la inflación siguió siendo alta (35,8%), se registraron compensaciones de ingresos ligadas a la actualización de los contratos colectivos y a los pagos de pasivos laborales, las cuales permitieron que las remuneraciones reales aumentaran. La caída de 35% que experimentaron los precios del petróleo constituyó la principal causa de la pérdida de dinamismo que sufrió la economía en 1998. El PIB sólo creció en 0,9%. Esto puso fin al repunte económico iniciado en 1997. Las causas más inmediatas de este comportamiento se encuentran en la reducción obligada del gasto público por la caída de los ingresos fiscales petroleros y el encarecimiento del dinero para la defensa del tipo de cambio con la finalidad de mantener vigente el proceso de reducción de la inflación. La caída de los ingresos petroleros se reflejó en déficit en las cuentas fiscales y de la balanza de pagos. La recesión económica facilitó la lucha contra la inflación, la cual se basó en la defensa del tipo de cambio nominal mediante el sistema de bandas. Esta política cambiaria contrarrestó los efectos inflacionarios del déficit fiscal.

El año 1999 se caracterizó por una profunda recesión a pesar del notable fortalecimiento de los precios petroleros. La caída del producto fue superior al 6%, lo cual se explica en parte por los recortes de la producción petrolera aplicada, conjuntamente con los otros países de la OPEP, para

revertir la caída de los precios. Por otro lado, la actividad privada se mantuvo deprimida dado el incierto ambiente de cambio político e institucional. Los esfuerzos para reducir la magnitud del déficit fiscal condujeron al gobierno a tomar medidas dirigidas a reducir en 10% el nivel de gasto y a establecer temporalmente el impuesto al débito bancario. Estas medidas también contribuyeron a acentuar la recesión. La reducción del gasto recayó principalmente en los gastos de capital, los cuales se redujeron por tercer año consecutivo. La recesión ocasionó un fuerte deterioro en el desempleo el cual se elevó a casi 15%.

Considerando el tipo de cambio promedio, el bolívar se depreció sólo en 9,6% con relación al dólar, lo que hizo posible, junto con la reducción de la demanda, sostener el proceso de desaceleración de la inflación. La inflación promedio fue de 23,6%, la cifra más baja registrada después de 12 años.

La inversión total se redujo en casi 25% y la tasa de inversión se ubicó en sólo 12,2%. El consumo privado sufrió una aguda contracción cercana al 5%, mientras la demanda agregada total cayó en casi 10%.

A pesar de la fuerte recesión, de acuerdo a los resultados de la Encuesta de Hogares, el ingreso medio por persona ocupada se incrementó en 3% en términos reales. Esto hizo posible una reducción moderada del nivel de pobreza.

Durante el año 2000 el crecimiento es leve con baja inflación. La política macroeconómica se orientó hacia el mantenimiento la tendencia decreciente de la inflación. La actividad económica se aceleró durante el año logrando un crecimiento de 3,2%. El desempleo disminuyó levemente y la inflación descendió por cuarto año consecutivo. Esta recuperación estuvo sustentada en el crecimiento de la actividad petrolera y en una política fiscal

expansiva, la cual se orientó a estimular la actividad interna no petrolera dado el escaso dinamismo que mostró el gasto privado. Esta política fiscal expansiva estuvo acompañada de una política monetaria que permitió que la expansión de los ingresos externos se tradujera en una mayor liquidez. Mientras que el control de la inflación se sustentó en una política cambiaria basada en el anclaje relativo del tipo de cambio nominal.

El gasto público en consumo y el gasto público en inversión estimularon la demanda agregada interna. Sin embargo, el rezago de la inversión pública y la escasa reacción de la inversión privada ante el impulso de la demanda del sector público no permitieron una recuperación importante del empleo. El desempleo siguió siendo alto y terminó en 13,9%. Aunque la inversión pública tuvo un crecimiento importante, la tasa de inversión continuó siendo relativamente baja (13,4%).

Aunque las remuneraciones aumentaron en términos nominales, la inflación promedio de 16,2% determinó una caída de las remuneraciones reales de 3,5% y el nivel de pobreza sufrió un leve repunte.

A continuación, se retoma el Nivel Táctico Gerencial, se presenta lo relacionado con el cumplimiento del Plan de Negocios predefinido:

## Ejecución del Plan de Negocio

La meta propuesta al cabo de tres años (97/98/99) fue de 300 clientes activos y la meta alcanzada fue de 108 clientes activos.

En cuanto a la ejecución del Plan de Negocio, los resultados alcanzados se muestran a continuación:

Cuadro 18 Plan de Negocio 1997/1999

| METAS DE                                    | AÑO ′         | 1 (1997)                   | AÑO            | 2 (1998)                      | AÑO 3                  | (1999)                           |
|---|---------------|----------------------------|----------------|-------------------------------|------------------------|----------------------------------|
| CRECIMIENTO                                 | MP            | MA                         | MP             | MA                            | MP                     | MA                               |
| Número de clientes nuevos                   | 60            | 54                         | 80             | 46                            | 100                    | 08                               |
| Porcentaje de clientes nuevos               |               | 90%                        |                | 57%                           |                        | 8%                               |
| Número de<br>clientes activos<br>totales    | 120           | 52                         | 200            | 36                            | 300                    | 20                               |
| Porcentaje de clientes activos              |               | 43,33%                     |                | 18%                           |                        | 6,67%                            |
| Número de<br>clientes con<br>préstamo       | 120           | 52                         | 170            | 36                            | 255                    | 20                               |
| Porcentaje de clientes con préstamo         |               | 43,33%                     |                | 21,17%                        |                        | 7,81%                            |
| Promedio de préstamos por cliente           | 2             | 2                          | 2              | 3                             | 2                      | 2                                |
| Monto promedio<br>de los<br>préstamos (Bs.) | 275.000,00    | De 100.00<br>hasta 750.000 | 341.000,00     | De 100.000<br>hasta 1.125.000 | 409.200,00             | De<br>100.000<br>hasta 1.680.000 |
| Monto total<br>desembolsado<br>(Bs.)        | 56.100.000,00 | 14.400.000,00              | 115.940.000,00 | 33.310.000,00                 | <b>20</b> 8.692.000,00 | 35.850.000,00                    |

Nota: (MP): Metas Propuestas; (MA): Metas Alcanzadas

Aunque lo que se presenta a continuación no es el período establecido para esta evaluación, se puede apreciar el Nº de microempresarios

incorporados, el promedio de préstamos por cliente, el monto promedio de los préstamos y los montos desembolsados desde el año 2000 hasta 2003. Durante este período sólo se reflejan las metas alcanzadas.

Cuadro 19 Plan de Negocio 2000/2003

| METAS DE<br>CRECIMIENTO            | AÑO 4 (2000)                        | AÑO 5 (2001)                        | AÑO 6 (2002)                        | AÑO 7 (2003)                        |
|------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| Número de clientes nuevos          | 0                                   | 0                                   | 03                                  | 31                                  |
| Número de clientes activos totales | 24                                  | 24                                  | 18                                  | 50                                  |
| Número de clientes con préstamo    | 24                                  | 24                                  | 18                                  | 50                                  |
| Promedio de préstamos por cliente  | 02                                  | 01                                  | 02                                  | 02                                  |
| Monto promedio de los préstamos    | De 300.000,00 hasta<br>1.125.000,00 | De 450.000,00 hasta<br>1.000.000,00 | De 700.000,00 hasta<br>1.300.000,00 | De 300.000,00 hasta<br>1.500.000,00 |
| Monto total<br>desembolsado        | 2 <b>7.</b> 275.000,0 <b>0</b>      | 18.000.000,00                       | 31.500.000,00                       | 29.900.000,00                       |

En lo que respecta a las metas de crecimiento en el Plan de Negocios se pueden observar los siguientes resultados:

Cuadro 20 Nuevos Clientes por Año

| AÑO 1 (1997) | AÑO 2 (1998) | AÑO 3 (1999) |
|--------------|--------------|--------------|
| 90%          | 57,5%        | 8%           |

Nota: % Cumplimiento MA

Se refleja un decrecimiento en lo que respecta a la MP en relación con la MA desde el año 97 hasta el 99.

Cuadro 21 Clientes Activos por Año

| AÑO 1 (1997) | AÑO 2 (1998) | AÑO 3 (1999) |
|--------------|--------------|--------------|
| 43,33%       | 18%          | 6,67%        |

Nota: % Cumplimiento MA

Igualmente se puede observar una disminución en relación con las MP respecto a las MA desde el año 97 hasta el 99.

Cuadro 22 Clientes con Prestamos por Año

| AÑO 1 (1997) | AÑO 2 ( 1998) | AÑO 3 (1999) |
|--------------|---------------|--------------|
| 43,33%       | 21,17%        | 7,84%        |

Nota: % Cumplimiento MA

Así mismo, se puede afirmar que el promedio de Préstamos por Cliente al año ha decrecido significativamente en estos tres años.

Cuadro 23 Monto Total Desembolsado en Bolívares

| AÑO 1 (1997) | AÑO 2 (1998) | AÑO 3 (1999) |
|--------------|--------------|--------------|
| 25,7%        | 28,7%        | 17,2%        |

Nota: % ejecución financiera según MA

En este caso sólo se puede apreciar un leve decrecimiento en relación al año 98.

A continuación, se reflejan los montos ejecutados desde el año 2000 hasta el 2003, los cuales se obtuvieron por la recuperación de intereses y capital pagados por los microempresarios al momento de cancelar sus préstamos formándose de esa manera una Cartera Rotativa:

Cuadro 24 Montos Ejecutados 2000-2003

| AÑO 2000                            | AÑO 2001          | AÑO 2002          | AÑO 2003          |  |  |
|-------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--|--|
| Bs. 27.275.00,00                    | Bs. 18.000.000,00 | Bs. 31.500.000,00 | Bs. 29.900.000,00 |  |  |
| Total Ejecutado: Bs. 106.675.000,00 |                   |                   |                   |  |  |

Durante el proceso de ejecución del plan de negocios, se obtiene un ingreso por la entrega de créditos y una comisión que se le cobra al Microempresario, la cual es denominada flat, equivalente al 3% sobre el monto del crédito otorgado. Este ingreso del 2% es utilizado en gastos administrativos, y el 1% se le otorga al promotor como incentivo en el momento que el Microempresario termina de cancelar su crédito. Ese

porcentaje se mantuvo hasta el año 2001 cuando aumentó a un 7%, es decir 6% para gastos administrativos y 1% de incentivo. En el 2002 aumentó a 9%, de allí 8% es para gastos administrativos y el 1% de incentivo. En el 2003 aumentó a 10%, es decir un 8% para gastos administrativos y 2% de incentivo.

Desde 1997 hasta el año 2001 la oficina CESAP-Guasdualito dependió administrativamente de la oficina CESAP- Caracas. A partir del 2002 se presentaron serios problemas, que afectarían a la oficina CESAP en Guasdualito si no se tomaban algunas decisiones. Por tanto, se decidió después de una reunión sostenida en CESAP- Caracas, aumentar la comisión Flat al 10%, entendiendo ésta como la única manera de poder seguir cancelando los gastos administrativos de la oficina en Guasdualito y poder seguir reforzando su actividad microemepresarial en la zona.

La coordinadora del Proyecto en Guasdualito realiza una relación de Cartera a la oficina de Caracas, permitiéndole a ésta, evaluar el adecuado manejo de los recursos obtenidos por el pago de los intereses y la recuperación de los créditos sin mora. Con este proceso se puede demostrar una alta satisfacción en el cumplimiento de las metas establecidas.

Así mismo, ha sido un proceso muy transparente, ya que cada beneficiario puede ser examinado en los archivos de la oficina de Guasdualito. Se pudo constatar que cada de uno de ellos cuenta con un expediente donde se puede verificar el proceso seguido, los créditos obtenidos y su capacidad de pago, entre otros aspectos.

Además, se puede afirmar que esto arroja una clara evidencia del análisis que se hace a cada uno de los potenciales microempresarios. Se eligen a personas que llenen todos los requisitos y puedan cumplir a tiempo con las obligaciones contraídas con el CESAP.

Todo este proceso en el tiempo ha generado la conformación de una Cartera Rotativa, que ha permitido dar continuidad a la actividad microempresarial realizada en la zona.

#### Ejecución de Actividades en el Nivel Directivo

En el Nivel Directivo recayó la responsabilidad de ejecución de las estrategias orientadas al fortalecimiento del Componente de Economía Solidaria, en términos del logro de alianzas y de alcance de los impactos socioeconómicos sobre la población beneficiaria, derivados de las actividades de capacitación, asistencia técnica, otorgamiento de créditos mejoramiento estimulación para del ingreso V de actividades microeconómicas sostenibles. En ese sentido, los resultados de las estrategias para el establecimiento de alianzas se presentan a continuación:

Cuadro 25
Resultados de las Estrategias para Establecimiento de Alianzas

|   | INDICADORES  |   | ACTIVIDAD                                    | RESULTADOS  |
|---|--|---|--|---|
| • | Número de actores<br>locales con los que se<br>han coordinado<br>acciones, por tipo de<br>acción                                     | • | Estrategias de<br>promoción y<br>negociación | Durante los primeros meses, y durante la activación del comité de créditos se establecen alianzas entre CESAP y 4 actores: Sofitasa, iglesia, Cámara de Comercio y Asociación de Microempresarios del Arauca, ninguna de estas inciativa se concretó en productos concretos por diferencias en la metodología de trabajo. |
| • | Estado de la negocición<br>con SOFITASA  | • | Estrategias de<br>promoción y<br>negociación | <ul> <li>Alianza desarrollada en 1997 gracias a la activa<br/>participación del gerente del banco en la zona, la<br/>salida de este actor debilitó la alianza que a parti<br/>de 1998 pasa a estar inactiva.</li> </ul>   |
|   | Ruedas de negocios<br>establecidas con la<br>Cámara de Comercio<br>local y con la<br>Asociación de<br>Microempresarios del<br>Arauca | • | Estrategias de<br>promoción y<br>negociación | <ul> <li>Ninguna. Solo un encuentro para compartir<br/>experiencias entre microempresarios de CESAP y<br/>la Cámara de Comercio local realizado en 1998.</li> </ul>   |
| • | Actividades formativas<br>de CESAP orientadas a<br>la satisfacción de<br>Necesidades Básicas<br>realizadas.                          | • | Estrategias de<br>promoción y<br>negociación | <ul> <li>Actividades formativas no realizadas, estrategias<br/>de promoción desarrolladas desde CESAP para<br/>dar a conocer el proyecto</li> </ul>   |
| • | Análisis de indicadores<br>cualitativos derivados<br>de las entrevistas.   | • | Estrategias de<br>promoción y<br>negociación | <ul> <li>Las entevistas reflejan el impacto del crédito<br/>en el mejoramiento de la calidad de vida de los<br/>microempresarios</li> </ul>   |

Entre los dos casos en donde se intentó establecer alianzas sin obtener resultados.

En materia de capacitación y asistencia técnica se presentan los siguientes resultados .No se realizó nunca el plan de capacitación, por eso no se puede brindar ninguna información en este aspecto. Sólo en septiembre del año 98 se realizó el primer encuentro microempresarial

#### Sostenibilidad del Programa

Si bien hasta la fecha el Componente ha tenido un cabal desarrollo y tal y como se ha visto se han logrado alcanzar resultados significativos, existe preocupación por la continuidad de los proyectos emprendidos, ya que no existen otras organizaciones capaces de darles la continuidad necesaria, es decir, un financiamiento mayor que les permita crecer y dejar de ser micro empresarios. En este sentido, Nurys Farías afirma que:

"...debería la Cámara de Comercio tener planes anuales de fortalecimiento de sus microempresarios... cuando terminan los créditos con nosotros tampoco hay otras partes a las que puedan recurrir para tener crecimiento, otro tipo de ayuda, que dejen de ser micro teniendo un financiamiento mayor, nosotros no podemos cubrir créditos tan grandes."

Respecto al compromiso del CESAP con la ejecución del proyecto, la Coordinadora expresó que siguen en la búsqueda de recursos para poder continuar ayudando a microempresarios y ejecutar otros proyectos, "... es un compromiso de seguir teniendo a los microempresarios activos, que siga creciendo la cartera porque con ellos ejecutamos también proyectos alternos a estos".

Por ultimo, vale destacar que la Coordinadora consideró importante el apoyo brindado por PDVSA, en lo que respecta al financiamiento y a la difusión del proyecto, en palabras de la entrevistada:

"De PDVSA fue importante el aporte en el área social porque se dio a conocer CESAP en la parte social, de organización, para los barrios, dejó mucho precedente social acá en la zona, y eso aunque llegue a cerrar queda aquí como aporte para Guasdualito."

Sin embargo, se puede mencionar que el alto grado de compromiso de los microempresarios para cancelar sus créditos ha hecho posible la conformación de una Cartera Rotativa, que ha permitido dar continuidad a la actividad microempresarial realizada en la zona.

Durante las entrevistas realizadas se pudo constatar una inquietud de los microempresarios que se les pueda otorgar un crédito mayor al que han obtenido a la fecha para poder crecer más y poder aumentar sus ganancias y llegar al autofinanciamiento de sus negocios.

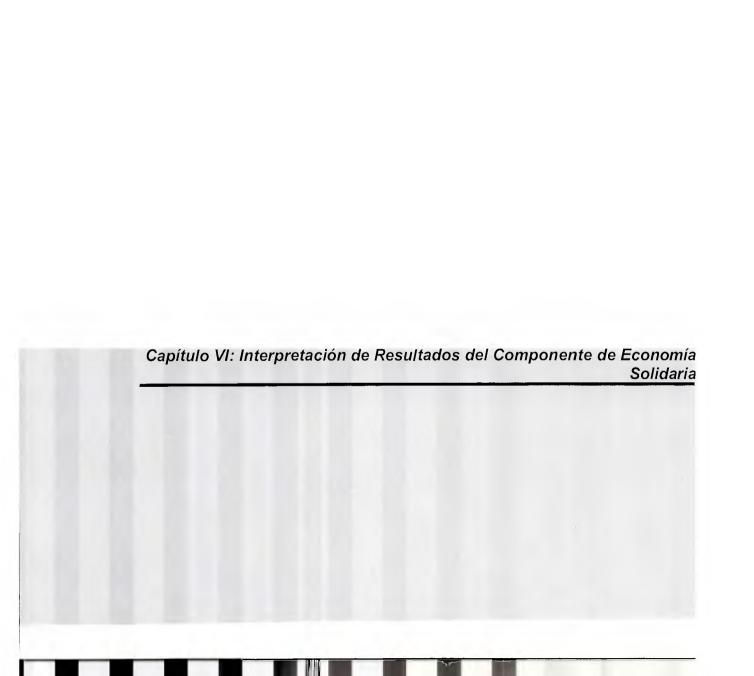
Así mismo, se considera oportuno presentar en el cuadro siguiente las opiniones de los seis microempresarios entrevistados seleccionados en forma aleatoria:

pecto al

#### Opinión de seis microempresa Componente de Ecor

|                       |                  |                              | 1       | , to 1   | Tip      | 41              | )     |                           |
|-----------------------|------------------|------------------------------|---------|----------|----------|-----------------|-------|---------------------------|
| 1                     | 2                | 3                            |         | Lonnon R | War am   | I estatura      |       | 6                         |
| A mí me ha parecido   | Yo estoy muy     | Me parece                    |         | 7 .      | 3        | 3 4             | me    | Positiva:                 |
| maravilloso, un apoyo | agradecida con   | bueno                        |         | 2        | 7        | A. Z.           | del   | Realmente sí ha           |
| muy bueno el que      | el CESAP,        |                              |         | 1 1      | 4        | 3. 4            | que   | Realitiefile Stilla       |
| nos han dado.         | porque gracias a |                              | ,       | 7 5      | 3        | 2 2             | ino   | servido para uno          |
|                       | ellos he         | Me dio otro                  | ,       | 7        |          | E In            | la    | progresar                 |
| Los intereses son     | levantado el     | empujón y                    | - 0     | E,       |          | 45              | del   | un poco.                  |
|                       | negocio, porque  | ánimos de yo                 |         | F 3      | 2        | 7 3             | es    |                           |
| muy bajos, más bajos  | yo tenía tres    | tener más no<br>me atrevía a | 1       | 3        | 1        | ZL.             | me    |                           |
| que en el banco.      | cositas cuando   |                              | 1       | in the   | 3        | 25              | el    | La ventaja con            |
|                       | me metí en esto. | meterme en cosas grandes.    | 100     |          | 3        | 72.7            |       | el CESAP es               |
| Con la inversión que  |                  | cosas granues.               | 5, 6    |          | <u> </u> | 7 7             | me    | que uno recibe            |
| nos da el CESAP uno   | Cuando yo        |                              |         | 1/2 0    | Ŷ.       | 2/2             | guir  | créditos y va             |
| surge y mejora.       | empecé no        |                              | 26      | 10       | _        | _               |       | cancelando.               |
| ,                     | sabía nada,      |                              |         | 2 %      | 2        |                 |       |                           |
|                       | Nurys fue la que |                              | crecido | ).       |          | Estoy           | muy   |                           |
| Que sigan así, que    | me enseñó.       |                              |         |          |          | agradecido      | •     | Negativa:                 |
| nos sigan ayudando.   |                  |                              |         |          |          | el CESAP c      |       | Después de                |
|                       |                  |                              |         |          |          | oportunidad que |       | La inundación             |
|                       |                  |                              |         |          |          | me              | han   | estuve                    |
|                       |                  |                              |         |          |          | brindado        |       | molesto con el            |
|                       |                  |                              |         |          |          | (también) c     | on la | CESAP.                    |
|                       |                  |                              |         |          |          | señora Nu       | rys   |                           |
|                       |                  |                              |         |          |          | siempre         | ha    | yo siempre he             |
|                       |                  |                              |         |          |          | estado a        | la    | pagado por                |
|                       |                  | ;                            |         |          | ļ        | mano            | con   | adelantado y a            |
|                       |                  |                              |         |          |          | nosotros.       |       | raiz de la inundación las |
|                       |                  |                              |         |          |          |                 |       | fuentes de                |
|                       |                  |                              |         |          |          |                 |       | trabajo                   |
|                       |                  |                              |         |          |          |                 |       | decayeron y               |
|                       |                  |                              |         |          |          |                 |       | me                        |
|                       |                  |                              |         |          |          |                 |       |                           |

|  |  | atrasé<br>cobraron<br>intereses |
|--|--|---------------------------------|
|  |  |                                 |
|  |  |                                 |
|  |  |                                 |
|  |  |                                 |
|  |  |                                 |
|  |  |                                 |
|  |  |                                 |
|  |  |                                 |
|  |  |                                 |
|  |  |                                 |
|  |  |                                 |
|  |  |                                 |
|  |  |                                 |
|  |  |                                 |



En el Capítulo VI se interpretan los resultados obtenidos en la ejecución del Componente de Economía Solidaria y los impactos alcanzados como parte de un programa de carácter social, tal como es el proyecto "Modernización de la Inversión Social y el Desarrollo Socio-Educativo en el Alto Apure" y la necesidad de poder verificar si se han fortalecido estrategias de desarrollo microempresarial, que generen un aumento de los ingresos reales y logren mejorar la calidad de vida de los beneficiarios.

Se especifican los diferentes niveles de evaluación que se fundamentaron en el Sistema de Información, Seguimiento y Evaluación definido en el proceso de diseño del Componente de Economía Solidaria, el cual permitió contar con información que dio la posibilidad de evaluar los tres niveles:

<u>1.-Nivel Operativo</u>: en este nivel se evaluaron las actividades de promoción, diagnóstico, asistencia técnica y otorgamiento de créditos

## 1.1.-Evaluación de Promoción, identificación, diagnósticos y captación de beneficiarios:

El interés de brindar asistencia y capacitación técnica por parte del CESAP, a los potenciales beneficiarios del proyecto y sus esfuerzos en lograr la convocatoria necesaria, no fue acogido, ya que hubo mucha resistencia e incredulidad por parte de los posibles beneficiarios del Componente de Economía Solidaria. En muchos casos, sólo se interesaban en la parte de otorgamiento de créditos y no en la capacitación y asistencia técnica. Con el tiempo esa actitud cambio. El CESAP demostró su capacidad en la zona para llevar adelante el Proyecto de Economía Solidaria.

Respecto a la promoción del componente, originalmente se contemplaba llevar a cabo la estrategia conjuntamente con los aliados que se fuesen asociando al proyecto. Sin embargo, se presentaron más dificultades al tratar de incorporar a los aliados y se tomó la decisión de realizar la promoción por cuenta propia y responsabilidad única del CESAP. Al respecto, Nurys Farías, Coordinadora del Componente de Economía Solidaria en Guasdualito opinó: "...decidimos no contar mas con estos aliados sino hacernos la promoción nosotros mismos trabajando en la comunidad, informándoles del programa de créditos... se volvió a retomar lo de la visita, vamos a tu negocio, te digo que es CESAP, y luego viene a la oficina, nosotros mismos nos hemos hecho promoción."

Tomando en consideración el contexto y la ubicación geográfica de los potenciales beneficiarios y de las reiteradas visitas (80) realizadas por el personal del CESAP, no todos mostraron interés en ser clientes. Muchos de ellos manifestaron incredulidad en lo ofrecido.

Poco a poco se fueron acercando interesados a la oficina, con el objeto de formalizar su inscripción y comenzar a recibir el servicio financiero para su microempresa. Luego, de recibir el primer crédito los microempresarios que cumplieron con el pago total y sin mora, recibieron otros créditos por un monto más elevado que el inicial. Para ese momento obtuvieron de parte del CESAP asesorías mensuales.

Se realiza por segunda vez visitas personalizadas para identificar nuevos pequeños empresarios en la zona logrando 308 visitas a clientes nuevos.

Al principio no se llevo ningún registro de la información. Esta fue una de las dificultades encontradas; ya que no se pudo precisar el número exacto de personas identificadas como pequeños empresarios visitados por primera vez cada mes.

Luego, si se pudo constatar la cantidad de diagnósticos de situación construidos. Es en el año 1997 que se realizan 70 diagnósticos y sólo 54 completaron los requisitos exigidos por el CESAP y pudieron beneficiarse de los créditos.

Se pudo obtener la información desde el año 1997 hasta el 2003 y de esta manera se pudo constatar el registro de 142 planillas de solicitud de créditos tramitadas para nuevos solicitantes y 166 solicitudes de recrédito. Se puede observar que la coordinadora del proyecto organizó el proceso de registro y solicitud de créditos, de esta manera se pueden contabilizar los montos asignados a cada unos de los microempresarios, los intereses fijados por cada préstamo y la capacidad de pago de los mismos. Lo que demuestra que el CESAP llevaba correctamente la administración del proyecto. Todos los expedientes de los microempresarios se pudieron revisar sin ningún tipo de problemas, los cuales estaban perfectamente archivados.

En el proyecto elaborado por el CESAP, se propuso una meta de 30 iniciativas económicas en las áreas de comercio, servicio y producción. Así mismo ofreció para ese momento el servicio financiero para las microempresas, más el sistema de recrédito, que es obtener otro crédito por un monto más elevado que el inicial, una vez cancelado el primero sin mora.

Además, el CESAP brindó asesoría mensual a cada uno de los microempresarios beneficiarios de crédito logrando superar la meta de 30 a

33 iniciativas, obteniéndose 2 créditos otorgados cada seis meses a cada uno de los 54 micromepresarios. Así mismo, se realizaron 93 visitas de seguimiento y asesorías ajustadas a las necesidades de las iniciativas económicas iniciadas durante el año 1997. Esto demustra que se lleva un control, seguimiento y se brindan las asesorías correspondientes a los microempresarios beneficados del proyecto. Los registros encontrados permitieron obtener la información necesaria para la reconstrucción del proyecto. Además, la coordinadora del proyecto aplicó el instrumendo diseñado por el CESAP, permitió interpretar los resultados obtenidos de 42 microempresarios

Aunque que no se pudo cumplir con el Plan de Capacitación previsto se logró identificar 142 necesidades de asistencia técnica desde el año 1997 hasta el 2003. Por tanto, se elaboraron 142 planes de asistencia técnica para 142 beneficiarios de créditos, a quienes se les brindó su respectiva asistencia en el área contable. En este sentido, se logró el 100 % de detección de necesidades de asistencia crediticia definidos al mes respecto al total de diagnósticos realizados. Además, se logró cubrir ese 100 % de clientes visitados para ese fin.

Cabe destacar, que desde el año 1997 al 2003 se aprobaron 308 planes de asistencia crediticia entre créditos nuevos y recréditos. Esto quiere decir que el CESAP continuo en la zona con su actividad crediticia de forma continua y sin interrupciones.

En el Nivel Operativo de acuerdo a los indicadores de Control de Préstamos se pudo constatar que si se logró cumplir con los desembolsos previstos por cada año, efectuándose el correspondiente control y seguimiento a los clientes. En relación, a la morosidad sólo se detectaron 5

morosos durante el año 2001. Así mismo, se cumplió con los plazos promedios de los préstamos cada cuatro meses para los montos mínimos (Bs.300.000,°°) y cada seis meses para los montos máximos.(Bs 1.500.000,°°)

Se ha logrado de manera sistemática, que los microempresarios rindan cuenta de su actividad microempresarial, por lo que se han podido verificar los diferentes alcances que se han logrado en su ingreso y las condiciones de vida de su núcleo familiar.

Cabe señalar, que las relaciones entre el CESAP y los microempresarios se han enmarcado en un clima de respeto y confianza. Se pudo apreciar el agradecimiento que muestran ellos con la coordinadora del proyecto y por su pronta respuesta en el otorgamiento de los créditos.

De acuerdo a los indicadores de Control de Presupuesto tanto PDVSA como el CESAP otorgaron en el plazo previsto los aportes para la ejecución del componente de Economía Solidaria ejecutándose un 100 % de lo otorgado en un lapso de tres años (1997-1999) Es de hacer notar, que por la extraordinaria recuperación del capital y los intereses se pudo conformar una Cartera Rotativa, haciendo sostenible el proyecto hasta la fecha. Vale destacar que desde el año 1998 no se han otorgados montos adicionales.

2.- Nivel Táctico gerencial: En el Nivel Táctico gerencial se interpretan los alcences obtenidos en la población objetivo y en el cumplimiento del Plan de Negocios.

Las características del Grupo Meta ( 42 microempresarios estudiados) serían las siguientes:

| Características Grupo Meta | Resultados obtenidos:                             |  |  |  |  |
|----------------------------|---|--|--|--|--|
| Empresas familiares        | El 93 % de las empresas posee un solo dueño.      |  |  |  |  |
| o unipersonales            | Son empresas unipersonales.                       |  |  |  |  |
| Empresas que se            | El 60 % de las microempresas se alojan en el      |  |  |  |  |
| alojan en el hogar o       | hogar, el 29 % en la calle y el 2 % en el mercado |  |  |  |  |
| mercados cercanos          |   |  |  |  |  |
| Aporte estimado al         | En el año 1997 el ingreso mensual del hogar el    |  |  |  |  |
| hogar que oscile           | 26% entre 200.001 y 300.000 bolívares, el 19 %    |  |  |  |  |
| desde 60.000,°° a          | entre 100.001 y 200.000 y el 14 % entre 300.001   |  |  |  |  |
| 340.000,00 bolívares       | y 400.000 bolívares En el año 2000 el 31 % entre  |  |  |  |  |
|                            | 400.001 y 500.000 bolívares, el 17 % entre        |  |  |  |  |
|                            | 200.001 y 300.000 bolívares y el 14 % entre       |  |  |  |  |
|                            | 300.001 y 400.000 bolívares.                      |  |  |  |  |
| Grupos de activida d       | El 37 % se dedica al comercio,el 27 % a la        |  |  |  |  |
| pertenecientes a los       | producción y el 33 % no respondió                 |  |  |  |  |
| sectores comercio,         |   |  |  |  |  |
| producción y               |   |  |  |  |  |
| servicios                  |   |  |  |  |  |

En relación al **Plan de Negocios** en lo que respecta a Nuevos Clientes por Año sólo en el año 1997 se cumplió la meta en una 90 % . En los años 1998 y 1999 el cumplimiento de la metas sufrió un notable decrecimiento.

El porcentaje de Clientes Activos por Año esta por debajo de la media establecida. Así mismo, los Clientes con Préstamos por Año decreció significativamente y en relación al Monto Total Desembolsado los porcentajes están por debajo de las metas propuestas. Lo único que se cumplió en un 100 % son los montos ejecutados en el tiempo estipulado.

#### 3.- Nivel Directivo:

Las estrategias orientadas al fortalecimiento del Componente de Solidaria en términos del logro de alianzas. En los primeros meses se lograron cuatro alianzas con los siguientes actores: Sofitasa, Iglesia, Cámara de Comercio y Asociación de Microempresarios del Arauca, ninguna de estas iniciativas se puedieron establecer, a fín de lograr reultados concretos por las diferentes metodologías de trabajo, que utilizan cada uno de esos actores. En relación, a las Ruedas de Negocios, que se tenían previstas con la Cámara de Comercio y la Asociación de Microempresarios del Arauca no se pudieron conformar.

Sólo se logró el I Encuentro Microempresarial en septiembre del año 98, el cual patrocinó CESAP, y contó con la presencia del encargado de Asuntos Públicos de PDVSA, el Presidente de la Asociación de Microempresarios de Arauca Colombia, el presidente de la Cámara de Comercio de Guasdualito, además de los integrantes del equipo de CESAP.

A este encuentro asistieron 60 Microempresarios de la zona algunos beneficiarios del Componente de Economía Solidaria y otros no, y compartieron experiencias, conocimientos en el área contable, administrativa, oferta, demanda, además se hicieron comparaciones de asistencia técnica de créditos en Colombia y Venezuela y se aclararon dudas en cuanto a la

forma organizativa de sus Microempresas. Ello dio lugar a que surgieran nuevos beneficiarios de crédito.

La aplicación del **Instrumento de Autodiagnóstico Socioecónomico**, ha sido de gran utilidad en este trabajo; ya que proporcionó la información necesaria en los diferentes niveles estudiados:

El 64 % de los microempresarios obtuvieron suficientes ingresos para adquirir el costo de la Canasta Normativa Total, ubicándolos fuera de la Línea de la Pobreza y por ende, mejoraron su calidad de vida. Además, los beneficiarios han expresado que han podido adquirir vivienda propia, sus hijos van a la escuela y a la universidad y su negocio ha crecido.

El 93 % de las microeempresas poseen un solo dueño. Son empresas unipersonales, es decir, que de acuerdo a lo establecido en el Capítulo III: Modelo Normativo las microempresas evaluadas se ajustan a esa caracterización.

Además, el 74 % de los microempresarios habitan en casas propias y su unidad de negocio funciona en su casa. Esto trae beneficios adicionales ya que se ahorran los gastos de alquiler o la compra de un local específico para el desarrollo de su actividad económica y obtienen mayores ingresos para el hogar y la microempresa.

Señala Betancourt y Freije (1994.p53) que el propósito de la actividad informal es generar empleo antes que maximizar beneficios. Esta tendencia influye en la estructura organizacional de las actividades informarles, sobre todo en las microempresas. Es frecuente que éstas sean de carácter unifamiliar. Es decir, el sector informal se caracteriza por el autoempleo, no sólo en el ámbito personal ( el trabajador informal se " inventa " un empleo)

sino también a nivel familiar (el empresario informal "inventa" una microempresa y en ella da empelo a su familia)

Para este grupo meta ( 42 microempresarios) se puede asegurar que, los microempresarios encuestados obtuvieron ingresos superiores a lo establecido en las metas iniciales. Así mismo, el ingreso familiar de los mismos obtuvo una notable modificación en su composición. Esto se puede constatar en la opinión emitida por los microempresarios durante las entrevistas realizadas, quienes afirman que su actividad microempresarial genera ingresos suficientes y dejan ganancias para mejorar su calidad de vida. En este sentido, se puede afirmar que del universo de los 42 microempresarios evaluados el 64 % se logro el objetivo planteado en este trabajo de investigación. Mientras que un 36 % disminuyó su poder adquisitivo.

Es importante señalar, que el 95% de los microempresarios encuestados vive en Guasdualito y que su actividad económica funciona en la población donde residen, lo cual constituye un efecto demostrativo en la producción de resultados en el contexto comunitario y en la economía local del Municipio Páez.

Se observa que el 95 % de los microempresarios encuestados, financiaron sus aportes iniciales con baja participación de fuentes externas, utilizando la mayor parte de sus inversiones iniciales, recursos producto de ahorros propios o de sus familiares. Ninguno de los microempresarios ha utilizado financiamiento a mediano plazo derivado de instituciones públicas, sólo quienes han sido beneficiarios del CESAP. Tampoco utilizan la presupuestación como herramienta de planificación. No utilizan la modalidad

de créditos a mediano y largo plazo, sólo recurren al financiamiento a corto plazo.

Sin embargo, el hecho de que la población objetivo de este proyecto (42 microempresarios) participe en el Plan de otorgamiento de créditos del CESAP, ha permitido aumentar el bienestar de la familia, la alimentación y educación de los hijos de los microempresarios. Las condiciones socioeconómicas del 64% de los beneficiarios mejoró notablemente tal como lo demuestran los resultados reflejados en el Capítulo V

#### Análisis cualitativo de los microempresarios entrevistados:

Análisis de resultados de las entrevistas realizadas a seis microempresarios favorecidos por el Componente de Economía Solidaria. Cabe señalar, que la selección de los mismos fue una muestra aleatoria del universo de los 42 microempresarios encuestados. Estas entrevistas fueron realizadas por quien suscribe este trabajo de evaluación del Componente de Economía Solidaria, en junio del año 2003, en Guasdualito, estado Apure.

Objetivo Específico: Evaluar los impactos que ha producido la capacitación, asistencia técnica y otorgamiento de créditos al microempresario con relación a tres categorías:

- 1-Mejoramiento del ingreso familiar.
- 2-El empleo.
- 3-Las condiciones sociales de los beneficiarios en general.

1- Mejoramiento del ingreso familiar. Para conocer si los beneficiarios entrevistados percibieron un aumento en su ingreso familiar, se les realizó una serie de preguntas relacionadas a los cambios positivos presentados en la microempresa, ya que de estos cambios depende el aumento del ingreso.

En general, la totalidad de los entrevistados afirmaron que los cambios experimentados fueron positivos, ya que las ganancias aumentaron gracias al financiamiento, "... hay más venta al haber mercancía...". La mayoría de los entrevistados expresó que gracias al crédito o a las ganancias percibidas, lograron invertir mayor capital para el crecimiento de la microempresa, "He comprado refrigeradores, vitrinas, un televisor también, me compré una nevera, toda esa broma para los helados... por medio de la venta del negocio".2 "Yo comencé con dos máquinas, ahora tengo nueve... He comprado vitrina, material... con el dinero que me ha dado CESAP"<sup>3</sup>

Con relación al ingreso, la totalidad de los entrevistados afirmaron haber obtenido un aumento en el ingreso. Sólo la mitad lo expresó de forma cuantitativa, notándose que dicho incremento fue significativo, "Yo antes ganaba 100 o 200 mensual, después llegué a hacer como 600, 800..."

Así pues, el crecimiento de la microempresa y el incremento de las ganancias expresan el aumento del ingreso familiar, lo cual es evidente ya que para la gran mayoría de los entrevistados las ganancias de la

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Entrevista número 1, cuadro 1.

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Entrevista número 2, cuadro 1. <sup>3</sup> Entrevista número 4, cuadro 1.

Entrevista número 4, cuadro 1.

microempresa representan su única fuente de ingreso, "...de ahí comemos, de ahí vivimos... de ahí sale todo"<sup>5</sup>. En unos pocos se pudieron inferir, que si bien no es la única fuente de ingresos, sí es la principal, ya que no especificaron realmente cuál representa la otra fuente de ingresos, "También me ayudo con otras cosas que ahí salen."<sup>6</sup>

Otros elementos que nos indican el mejoramiento del ingreso familiar, son los beneficios que se derivan de este incremento. Si bien los entrevistados no especificaron de forma cuantitativa la variación del aporte para el hogar, sus afirmaciones respecto a la educación de sus hijos o la vivienda, nos permiten inferir que su calidad de vida ha mejorado gracias al aumento del ingreso familiar. Dos de los entrevistados pueden costear la educación universitaria de sus hijos, "Mi hijo por lo menos esta estudiando ingeniería en sistemas y yo le doy para los estudios y todo". Otros tienen hijos en la escuela, pudiendo pagar útiles y uniformes, "Los hijos están en la escuela... se le compra la ropita bien, los zapaticos bien bonitos... todo". Por otro lado, la mitad de los entrevistados afirmaron tener casa propia.

2- El empleo. A través de 6 entrevistas es difícil determinar el impacto en el nivel de empleo. No obstante, se puede deducir que el impacto en el aumento de puestos de trabajo no ha sido muy significativo, ya que solo en dos entrevistados se presentó un aumento de empleados. Sin embargo, es importante destacar que en esos dos casos el número de empleados aumentó de cero a cuatro y en otro aumentó a siete empleados.

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Entrevista número 1, cuadro 1.

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Entrevista número 5, cuadro 1.

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Entrevista número 2, cuadro 1.

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> Entrevista número 5, cuadro 1.

Otros dos entrevistados, expresaron que no han tenido empleados ni antes ni después del Componente Economía Solidaria. Una entrevistada afirmó que disminuyó los puestos de trabajo de dos a uno, el cual es ocupado por un familiar9. Esta información es importante si dentro de los objetivos del Componente está el contribuir con la generación de empleos en la población, ya que en futuros programas se podría incluir como requisito en el perfil de selección, que el beneficiario a través de su microempresa, contribuya en la generación de empleo dentro de su comunidad.

Vale destacar como información adicional, que en una parte de los entrevistados disminuyó el número de empleados a raíz de las inundaciones.

3- Condiciones sociales de los beneficiarios. A pesar de que los entrevistados no dieron mucha información detallada con relación a su condición social, se puede deducir que sí ha habido un impacto positivo en la misma.

Respecto a los miembros del núcleo familiar, la mitad brindó información específica sobre su estado civil y el número de hijos. La otra mitad no dio detalles. Del total de los entrevistados sólo uno no tiene hijos pero vive con sus padres, "Soy soltero y ayudo a mis padres, y entre todos aportamos."10 Como se indicó en la primera parte, la mayoría de los

 <sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Entrevista número 1, cuadro 2.
 <sup>10</sup> Entrevista número 6, cuadro 3.

beneficiarios son los responsables económicos de la familia. "Yo no tengo marido...todo el gasto de la casa es mío." 11

El impacto positivo en sus condiciones sociales de vida lo podemos observar a través de tres aspectos identificados:

- -Las habilidades adquiridas.
- -Cómo se sienten después de la ayuda recibida.
- -El cambio en la calidad de vida.

-Las habilidades adquiridas. La mayoría de los beneficiarios afirmó haber aprendido las herramientas necesarias para administrar una microempresa, "Aprendí la cuestión de administrar y cómo llevar las cuentas". 12 "Cuando yo empecé no sabía nada, Nurys fue la que me enseñó... he levantado el negocio". 13 Asimismo, uno de los entrevistados afirmó haber adquirido valores como la constancia y la responsabilidad. Vale destacar que la gran mayoría de los entrevistados mencionaron la constancia y la buena atención como factores del éxito de su microempresa.

-Cómo se sienten después de la ayuda recibida. A través de las entrevistas realizadas se puede inferir un cambio en la autoestima de los beneficiarios. Aunque estamos conscientes que para comprobar esta afirmación hace falta la implementación de instrumentos más específicos, algunas afirmaciones de los beneficiarios nos revelan un aumento de la

<sup>Entrevista número 1, ver cuadro 1 y 3.
Entrevista 3, cuadro 3.
Entrevista 2, cuadro 3.</sup> 

confianza en sus capacidades de superación. La mayoría de los beneficiarios sintieron que han crecido y progresado a través del Componente, "Me dio otro empujón y ánimos de yo tener más... no me atrevía a meterme en cosas grandes." "Con la inversión que nos da el CESAP uno surge y mejora". 15

-El cambio en la calidad de vida. La mayoría de los entrevistados expresaron que ha habido un cambio positivo en su calidad de vida. Existen dos elementos que nos permiten observar ese cambio y que ya hemos mencionado en la primera parte de este análisis. Estos son la educación y la vivienda. La mayoría de los beneficiarios entrevistados tienen hijos ya sea en el colegio o en la universidad, "...el hijo que esta en la universidad en Maracay me toca mandarle para pagar la residencia y eso"<sup>16</sup>; "Ha mejorado la educación de los hijos"<sup>17</sup>.

Por otro lado la mitad de los entrevistados expresaron su satisfacción por poseer una casa propia, "Tengo una buena casa... es propia, tengo todo registradito y bien organizado" ; "he mejorado bastante desde que me han prestado el dinero aquí y es más, hasta la casa la he podido arreglar... La casa es mía" 19

<sup>&</sup>lt;sup>14</sup> Entrevista 3, cuadro 3.

<sup>&</sup>lt;sup>15</sup> Entrevista 1, cuadro 3.

<sup>&</sup>lt;sup>16</sup> Entrevista 1, cuadro 3.

<sup>&</sup>lt;sup>17</sup> Entrevista 3, cuadro 3.

<sup>&</sup>lt;sup>18</sup> Entrevista 5, cuadro 3.

<sup>&</sup>lt;sup>19</sup> Entrevista 4, cuadro 3.

Opinión general de los beneficiarios respecto al Componente de Economía Solidaria.

Un aspecto que nos parece importante incluir en este análisis, es la opinión de los beneficiarios respecto al Componente. La mayoría de los entrevistados opinaron que el Componente fue bueno y que logró ayudarlos mucho en el comienzo o mejoramiento de su microempresa, "A mí me ha parecido maravilloso, un apoyo muy bueno el que nos han dado"<sup>20</sup>; "Me parece bien, si no hubiese sido por esos créditos de repente no hubiese podido agrandar mi taller..."<sup>21</sup> "Realmente sí ha servido para uno progresar un poco."<sup>22</sup>

La gran mayoría estuvo de acuerdo con la forma de pago de los créditos y con el porcentaje de los intereses. "Lo que más me ha gustado del CESAP es que cuando termino de pagar la última cuota del crédito, es rápido que me pueden dar el recrédito, porque eso me ayuda a seguir adelante" ; "La ventaja con el CESAP es que uno recibe créditos y va cancelando" ; "Los intereses son muy bajos, más bajos que en el banco". Dos de los entrevistados sugirieron que se hicieran préstamos más altos, con intereses más solidarios, pero se observa que la gran mayoría de los entrevistados se sienten agradecidos.

<sup>&</sup>lt;sup>20</sup> Entrevista 1, cuadro 4.

<sup>&</sup>lt;sup>21</sup> Entrevista 4, cuadro 4.

<sup>&</sup>lt;sup>22</sup> Entrevista 6, cuadro 4.

<sup>&</sup>lt;sup>23</sup> Entrevista 5, cuadro 4.

Entrevista 6, cuadro 4.

<sup>&</sup>lt;sup>25</sup> Entrevista 1, cuadro 4.

Se percibe que el Componente ha tenido buena receptividad en la comunidad de Guasdualito, ya que las opiniones de los beneficiarios y del pueblo en general fueron positivas: "El que habla, habla bien, a favor, que es bueno, que es chévere, que no están con politiquerías ni nada de esas cosas."<sup>26</sup>

### RESUMEN GLOBAL DE LOS RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS

Objetivo Específico: Evaluar los impactos que ha producido la capacitación, asistencia técnica y otorgamiento de créditos al microempresario en el mejoramiento de ingreso familiar, el empleo y las condiciones sociales de los beneficiarios en general.

Las entrevistas realizadas a seis beneficiarios del componente de Economía Solidaria pretendían identificar afirmaciones que permitieran ampliar la información sobre el nivel de impacto del programa en el nivel de ingreso, el empleo y las condiciones sociales de los beneficiarios.

En general, las seis personas expresaron que su ingreso familiar aumentó con el implemento del componente, ya que sus microempresas pudieron crecer y generar mayores ganancias. En la mayoría de los entrevistados este incremento en el ingreso familiar se tradujo en beneficios respecto a la educación y a la vivienda, ya que estos afirmaron poseer ahora la capacidad de costear la educación de sus hijos, -ya sea en el colegio o en una universidad-, así como la obtención de una vivienda propia.

<sup>&</sup>lt;sup>26</sup> Entrevista 1, cuadro 4.

Respecto al empleo, no parece posible establecer el nivel del impacto del programa, ya que los resultados fueron muy heterogéneos. Para obtener un resultado más preciso, se tendrán que realizar estudios más profundos.

El desempleo, que según la Oficina Central de Estadísticas e Informática (OCEI) se ubicó para el primer semestre de 1997 en un 12,07%, para un total de 1.109.002 personas desocupadas. Vale resaltar que en el último año se elevó la brecha entre la desocupación masculina y femenina, ubicándose la primera en el orden del 10,6% y la segunda en el 14,7%, pasando la diferencia entre ambas del 3,5% al 4,1%. Las personas ubicadas en la economía informal totalizan el 50,6% de la población económicamente activa, lo que implica un incremento del 1,2% respecto al primer semestre de 1996.

En la gran mayoría de los entrevistados, las condiciones sociales en el nivel de vida presentaron mejorías tanto en el ámbito individual como familiar, ya que los beneficiarios desarrollaron aptitudes y actitudes nuevas para lograr un mejor desempeño como microempresarios, cuyos resultados se reflejaron en mayores aportes para el hogar, ayudando así a que los miembros de sus familias tuvieran acceso a la educación y a una vivienda. Esto se traduce en un aumento de la calidad de vida de los beneficiarios y sus familias.

Cabe destacar, que por estos resultados positivos, los beneficiarios entrevistados, mostraron una gran aceptación del programa, además del sentimiento de agradecimiento expresado.

Se realizó una entrevista de carácter estructurado a Nurys Farías, quien es la Coordinadora del Proyecto y miembro del CESAP. Cabe destacar que

ella es habitante de Guasdualito y ha sido una actora clave en la ejecución del componente.

Con la realización de la entrevista se buscó ampliar la información para el análisis del desarrollo de la experiencia en el Municipio Páez. Se hizo énfasis en el tema de las alianzas con los actores locales y las dificultades e inquietudes presentadas en esos procesos.

La entrevistada hizo énfasis en la enorme dificultad para establecer alianzas con actores sociales, especialmente con los gubernamentales. En principio, se logró solo una alianza exitosa con SOFITASA, sin embargo, ésta concluyó cuando hubo un cambio en la gerencia. Esto nos demuestra un primer problema y es la falta de continuidad en los proyectos emprendidos en los organismos.

La entrevistada comentó dos casos en donde se intentó establecer alianzas, sin obtener resultados. El primero se dio con la Cámara de Comercio local, cuyo presidente no tenía la capacidad de llevar a cabo una tarea de tal envergadura. En este sentido, la entrevistada afirma: "...este señor no colaboró mucho porque aprobaba sin saber si había capacidad de pago o no, nos estaba creando un problema y se decidió excluirlo del comité de créditos."

Un segundo intento fallido fue con la Asociación de Microempresarios del Arauca. A pesar de que se lograron encuentros muy productivos, existían algunas diferencias en los métodos empleados por ellos. Se observó la

incapacidad de poner en práctica algunas actividades por ellos realizadas: "...Los microempresarios de allá (Colombia) todas las tardes estaban obligados a asistir a un sistema formativo, unos cursos para enseñar incluso a quienes no sabían leer, sumar, restar. Allá son más dispuestos, aquí les dices a un microempresario que todas las tardes tiene que venir a un curso y no lo va a hacer... entonces lo que hicimos fue recoger datos allá mas no pudimos llegar a nada más allá de eso, del encuentro."

Otras dificultades se podrían enmarcar en el campo cultural, ya que luego de muchas décadas, persiste la creencia –en todos los niveles- de que Economía Solidaria significa regalar dinero, ya sea en función de ayudar al más pobre o en función del favoritismo o del protagonismo. Ha sido muy difícil dar a entender el verdadero significado de Economía Solidaria. En este sentido la entrevistada nos cita dos ejemplos:

- "...Una persona de la iglesia, un padre, entendió mal el sentido de lo que era economía solidaria y creía que era ayudar al más pobre, regalándole, y se le explicaba que esto no era regalar sino que había que recuperar para poder beneficiar a más personas."
- "...En la alcaldía por decir intentamos tocar las puertas en cuanto a alianzas con microempresarios pero ellos querían absorber y tener el protagonismo, pero no es cuestión de protagonismo sino de que número de personas y como se están beneficiando, en el sentido social, en el sentido económico y esa fue una de las cosas que no lograron entender y siempre hubo roces en ese aspecto."

En relación con lo antes dicho, se concluye que el impacto en las autoridades locales para lograr alianzas no ha sido el esperado a pesar de que "ha habido respeto". Esto parece resumirse en el problema del

protagonismo: "...cuando queremos establecer una alianza con ellos, dicen que sí, pero siempre quieren aparecer de protagonistas, no toman en cuenta lo que hay que hacer por el bien de la comunidad, sino quien es el que va a protagonizar, ven que le hemos quitado protagonismo pero no asumen lo que tienen que hacer."

Asimismo, la entrevistada mostró preocupación por la continuidad de los proyectos emprendidos por ellos, ya que no existen otras organizaciones capaces de darles la continuidad necesaria, es decir, un financiamiento mayor que les permita crecer y dejar de ser micro empresarios. En este sentido afirma: "...debería la cámara de comercio tener planes anuales de fortalecimiento de sus microempresarios... cuando terminan los créditos con nosotros tampoco hay otras partes a las que puedan recurrir para tener crecimiento, otro tipo de ayuda, que dejen de ser micro teniendo un financiamiento mayor, nosotros no podemos cubrir créditos tan grandes."

Respecto a las estrategias de promoción, la Coordinadora afirmó que se presentaron más dificultades al tratar de llevarla a cabo con los aliados. Un factor importante fue la transmisión de información errónea respecto al tipo de financiamiento, "cuando se trata de trabajar con dinero es muy delicado la información que se vaya a dar y como se va a transmitir a las personas. Aquí en Guasdualito las personas están acostumbradas a que les regalen el dinero..." También hubo desinformación sobre el tipo de organización que era el CESAP: "...siempre hay la duda de dónde salen los reales, quién es el que esta otorgando eso, que por qué cobran tal cosa, para qué es eso, y siempre está esa tirria de que si no son gobierno, entonces

quienes son... malos comentarios por ahí y hubo que volver a levantar la imagen de CESAP."

La estrategia que se tomó a raíz de este inconveniente en la promoción fue realizarla ellos mismos: "...decidimos no contar mas con estos aliados sino hacernos la promoción nosotros mismos trabajando en la comunidad, informándoles del programa de créditos... se volvió a retomar lo de la visita, vamos a tu negocio, te digo que es CESAP, y luego viene a la oficina, nosotros mismos nos hemos hecho promoción."

Respecto al compromiso del CESAP con la ejecución del proyecto, la Coordinadora expresó que siguen en la búsqueda de recursos para poder continuar ayudando a microempresarios y ejecutar otros proyectos, "... es un compromiso de seguir teniendo a los microempresarios activos, que siga creciendo la cartera porque con ellos ejecutamos también proyectos alternos a estos".

Por ultimo, la Coordinadora consideró importante el apoyo brindado por PDVSA, en lo que respecta al financiamiento y a la difusión del proyecto, en palabras de la entrevistada: "De PDVSA fue importante el aporte en el área social porque se dio a conocer CESAP en la parte social, de organización, para los barrios, dejo mucho precedente social acá en la zona, y eso aunque llegue a cerrar queda aquí como aporte para Guasdualito."

# Capítulo VII:Conclusiones y Recomendaciones

Uno de los hallazgos que se puede mencionar fue que más prevaleció el espíritu empresarial, que el nivel educativo que tienen los beneficiarios del proyecto. Como mucho de ellos lo manifestaron el... "Me dio otro empujón y ánimos de yo tener más... no me atrevía a meterme en cosas grandes." ; "Con la inversión que nos da el CESAP uno surge y mejora". Además, que el éxito obtenido es reflejo de su propio esfuerzo para crecer, donde el trabajo, la constancia, la atención al cliente y el querer superar vicisitudes se transformaron en una manera de actuación en los microempresarios evaluados

Se pudo constatar que la población de bajos recursos, que ha sido beneficiaria de créditos por parte del CESAP, aumentó el bienestar de la familia, la alimentación, vivienda y la educación de los niños y jóvenes.

Durante el período de ejecución del Componente de Economía Solidaria, la característica más resaltante, en ese momento, fue la desaceleración del proceso inflacionario y que las remuneraciones reales crecen durante todo ese período y los niveles de pobreza se reducen. En este sentido, un 64 % de los microempresarios lograron un aumento de su ingreso real y lograron mejorar su calidad de vida, siendo este logro el objetivo general planteado en este trabajo de investigación.

Aunque los microempresarios no poseen habilidades de planificación y estrategias gerenciales en función de unos objetivos, una misión de acuerdo

a metas predeterminadas, que le permita evaluar su gestión, un 33 % de las microempresas conformadas lograron subsistir entre 6 y 10 años. Un 19 % entre 11 y 15 años y un 10 % entre 16 y 20 años.

La motivación primordial de los beneficiarios del proyecto ha sido tener independencia económica "inventarse su propio negocio", y pon ende un empleo, que le diera suficientes ganancias para la educación de su hijos, la vivienda y alimentación y poder progresar en su actividad económica para mejorar su ingreso real y por ende su calidad de vida.

En relación al CESAP como organización ejecutora del proyecto se puede afirmar, que a lo largo de estos años se pudieron contactar a muchos beneficiarios, quienes han expresado abiertamente sus opiniones, las cuales son altamente favorables hacia el CESAP. En este sentido, han logrado una aceptación en la zona y sus beneficiarios se expresan siempre con mucho agradecimiento por la labor que cumplen.

Recomendaciones: Hacia donde transitar:

La política no puede mirar al sector microempresarial como un todo homogéneo, existen notables diferencias en las características de los negocios y en el contexto donde se desarrollan las actividades económicas. Cada uno de los microempresarios se enfrenta a posibilidades de mercado distintas. Muchos de los negocios son de subsistencia unipersonal y muchas veces con nula capacidad de empleo. Otros son más productivos con mayores opciones de reproducción y generación de empleos.

Sería recomendable poder contar en la zona con una institución pública orientada a establecer alianzas con ONG's, que conjuntamente puedan satisfacer los servicios financieros y de desarrollo para la microempresa en el Municipio Páez, no se observa un conjunto de actividades y recursos en forma sistemática en línea con la realidad. Es necesario para que las microempresas ingresen, sobrevivan y crezcan en la nueva economía mundial, los microempresarios deben acceder a los servicios financieros y brindarles una adecuada capacitación técnica que les provea un conjunto de herramientas que los lleve a una mejor gestión empresarial.

En línea con los documentos del Proyecto Pobreza "la modernidad cultural "se alcanzará en la medida en que la pobreza material se supere, es decir, en la medida en los individuos tengan acceso a la educación, a la participación política, a los centros de trabajo industrial y modernos, a relacionarse con un Estado donde prive el universalismo de las leyes y la equidad para los ciudadanos.

El Estado debe implantar reformas, económicas, legislativas y regulatorias para mejorar el entorno en que operan las microempresas. Esto requerirá de un esfuerzo de todos los sectores del país en generar diferentes tipos de alianzas tales como menciona el BID: con el sector privado para atraer la inversión a las instituciones de micro finanzas, con los Gobiernos para diseñar políticas y regulaciones favorables que contribuyan a desarrollar el sector con organizaciones no gubernamentales para ayudarlas a mejorar la gestión y que continúen proporcionando servicios de alta calidad a nivel local, y con las instituciones internacionales para contribuir a divulgar información, innovaciones y las mejores prácticas. Un Estado mejor definido y orientado a la formación del capital humano y a la creación de una

infraestructura física legal e institucional que proporcione acceso en igualdad de condiciones a la microempresa y que contribuya a incrementar su productividad

Debemos transitar según la economista Orlando. M Beatriz en lograr un crecimiento económico sostenido en el país. Esto traería una reducción en el sector informal de 50 al 40 % lo que implicaría un gran avance. Así mismo, simplificar la legislación laboral y tributaria, así como los procedimientos para la obtención de permisos y registros. También, se debe aumentar las posibilidades de empleo formal por medio de una política de Estado que persiga tal objetivo.

En el caso del Municipio Páez los microempresarios encuestados no han recibido ayuda de instituciones públicas que permitan estimular y revitalizar las finanzas rurales para proporcionar a los clientes servicios financieros de forma eficiente, rentable y sostenible. Por tanto, será necesario posibilitar con fuerte base local, la creación de organizaciones de apoyo viable y permanente que se traduzcan es reforzar el esfuerzo emprendido por CESAP y PDVSA en ese Municipio.

Apoyar programas que pretendan mejorar la capacidad competitiva y de gestión de los microempresarios para aumentar la productividad laboral y mejorar los sistemas de capacitación y asistencia técnica para que las microempresas ingresen, sobrevivan y crezcan en la nueva economía, los microempresarios deben de tener acceso a los servicios financieros y herramientas como una gestión empresarial hábil, redes sectoriales, desarrollo de productos y técnicas de procesamiento y mercadeo.

El Estado debería delegar en mayor grado en los organismos creados para servir de asesores y de fuentes de financiamiento, para desarrollar sus

proyectos, ya que estos proporcionan recursos a más bajo costo y con mayores plazos, también deben motivar a los gremios que los agrupan, para que cambien su forma tradicional de operar y se involucren en sus verdaderas funciones, que el nuevo contexto le exige; celebrar convenios con instituciones crediticias y educativas para su formación, igualmente invitar a todos los entes financieros a fin de conocer las posibilidades de financiamiento existentes, que les permitan ubicarse dentro de una estructura óptima de financiamiento.

El microempresario debe recibir formación, en forma continua y constante, a objeto de lograr su preparación en las cuatros áreas o funciones operativas que tiene toda empresa: mercadeo y ventas, producción, recursos humanos y contabilidad y finanzas.

Alentar al microempresario para que reflexione y efectúe con detenimiento un análisis estructurado de su negocio, a través de un diagnóstico cuya información le serviría de estímulo a nuevas ideas y a descubrir oportunidades de desarrollo de su producto y mercadeo, así como también, dicha información le será útil para examinar los puntos fuertes del negocio que pueden aprovecharse para el crecimiento, y detectar las debilidades que se deben corregir; a partir de éstos datos proceder a preparar un plan para el crecimiento de la empresa.

De acuerdo con Drucker (1993) el conocimiento es el recurso fundamental para el individuo y la economía, donde los tradicionales factores de la producción - Tierra, Trabajo y Capital - pasan a ser secundarios, es decir, que el conocimiento vendría a ser el recurso principal que garantiza la

productividad. El éxito o fracaso de una empresa está estrictamente relacionado con dos elementos: la actitud y potencial empresarial y la aplicación y manejo de principios y técnicas básicas que debe saber el microempresario y para ello es necesario diseñar e implantar cursos con el objeto de alentar y adiestrar estas dos áreas fundamentales.

En concordancia con Matías Riutort, desde el punto de vista macroeconómico,..."Las soluciones permanentes de la pobreza se tienen que sustentar en una economía con crecimiento estable y baja inflación, una economía volátil con alta productividad que cree puestos de trabajo estables. La tendencia sería reducir la informalidad, aumentar la tasa media de escolaridad, reducir las disparidades regionales en cuanto a las condiciones de trabajo y mejorar la situación de la mujer trabajadora en el mercado laboral..."

Hacia una política económica que permita la reducción en el nivel de distorsiones en el mercado de trabajo disminuiría el tamaño del sector informal y de esta manera la proporción de gente viviendo en pobreza tal como lo afirma Omar Bello en su trabajo "Los Choques económicos y el mercado Laboral".

Para el período 1995-1998, la política de Responsabilidad Social PDVSA tenía como finalidad sustantiva que el Programa de Inversión Social estuviese orientado a la optimización de los recursos financieros, tecnológicos y humanos, a fin de orientar sus inversiones sociales hacia la consolidación y el mejoramiento de la calidad de vida de los centros poblados en el área de influencia de sus operaciones. Todo ello en el marco de una estrategia que garantizara la máxima rentabilidad expresada en una

autonomía de gestión humana, social y económica independiente de la actividad petrolera

Es por ello que los esfuerzos de quien suscribe este trabajo estuvieron orientados a que la metodología diseñada e implantada en ambos trabajos especiales de grado, tanto para optar al título de especialista como para el magíster en "Gerencia de Programas Sociales" de la Universidad Católica "Andrés Bello", contribuyera y fuera un aporte con lo expresado en la referida Política de PDVSA.

#### Referencias bibliográficas y documentales relevantes sobre el tema.

- Ander Egg. (1976) *Metodología de la Investigación*. Buenos Aires: Ediciones Kapeluz.
- Ary J. y Jacobs H. (1989) *Métodos estadísticos en Investigación*. Buenos Aires: Edt. Kapeluz.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (1995). *Evaluación: Una herramienta de gestión para mejorar el desempeño de los Proyectos.*Oficina de Evaluación.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (Departamento de Desarrollo Sostenible) (1998). *Promoviendo crecimiento con equidad*. Disponible en la página web del Banco Interamericano de Desarrollo (sección microempresas). Consulta: 5/9/01.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID.) Departamento de Desarrollo Sostenible. 2001. *Informe anual sobre el desarrollo de la microempresa 2000. Estableciendo alianzas para el desarrollo de la microempresa.*Washington, D.C. Disponible en la página web del BID, sección microempresas. Consulta: 4/9/01

Barrantes, C. (1989). La política social de apoyo a la economía popular en Venezuela: Una propuesta en marcha. Caracas: ILDIS.

Barrantes A.C (1995) "El apoyo a la Microempresas Populares en

Venezuela : ¿ Hacia una Política de Social Orgánica de Estado?

Bandura, A. (1982). *Teoría del Aprendizaje Social*. México: Edit. Trillas.

Barresto S., H. (1998) Seminario Las Microempresas: Tipos, Modelos y Orientaciones para la Consultoría.

- Bedregal, R. (1999) "Elementos Sustanciales de la Economía Social de Mercado. Rbdregal@hotmail.com.
- Bello, Omar.(1998) "Los choques económicos y el mercado laboral".

  Resúmenes de los documentos de proyecto pobreza. UCAB. (43 49 p.)
- Betancourt, K. (1994). Documentos de Base. *Proyecto Venezuela Competitiva*, 26, 80.
- Bisquerra, R. (1989) *Métodos de Investigación educativa*. Perú: Ediciones CEAC.
- Briones, G. (1991). *Evaluación de programas sociales*. Ciudad México: Trillas.
- Briones, G., (1990) *Métodos de Investigación en Ciencias Sociales*. México: Edt Trillas.
- Bruni Celli, J. (1997). "Educación y Trabajo". Ideas para el Debate Educativo: Asamblea Nacional de Educación. Caracas: FUNADAINVED Consejo Nacional de Educación.
- Busot, A. (1989)." *Investigación educacional"*. (2ª ed.). Maracaibo, Venezuela: Editorial de la Universidad del Zulia.
- Carballo Nuñez, M. (1997) "Economía y Política Social" .UCAB
- Clemente, J (1994). SPSS para DOS. Caracas: Ediciones UPEL.
- Cartaya, V. (1991). *Pobreza y economía informal: casualidad o causalidad?*. Caracas: IESA.
- Carroll, A. (1991). *The pyramid of corporate social responsibility: toward the moral management of organizational stakeholders.* Business Horizons.

- Centro al Servicio de la Acción Popular (CESAP). (1996). *Modernización de la inversión social y desarrollo socio educativo en el alto Apure-Municipio Páez*. Trabajo no publicado. Caracas.
- Centro al Servicio de la Acción Popular (CESAP). (1997). *Modernización de la inversión social y desarrollo socio educativo en el alto Apure-Municipio Páez*. Trabajo no publicado. Caracas.
- Centro al Servicio de la Acción Popular (CESAP). Apoyo a Unidades de gestión Económica (AUGE). Trabajo no publicado. Caracas.
- Centro al Servicio de la Acción Popular (CESAP). *Marco rector*, **25** años de acción popular. Trabajo no publicado. Caracas.
- Centro de Investigaciones Económicas (CIES). (1995). Modernización de la Inversión Social en el Municipio Páez del Estado Apure. Trabajo no publicado. Caracas.
- Cohen F y Franco R (1998) "*Evaluación de Programas Sociales*". Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- Contreras, A. Et al. *La Informalidad como estrategia de sobrevivencia: su dimensión sociológica*. Caracas: Fundación Escuela de Gerencia Social. (Cuadernos de Investigación Nro. 5).
- Cordiplan. (1993). *Plan Decenal de Educación 1993 2003.* Caracas: autor.
- Chaves Patricio(1999) "Gestión Integral de Programas Sociales Orientada a Resultados "SIEMPRO-UNESCO
- Danke, J. (1986) Métodos de Investigación cuantitativa. Madrid: Narcea.
- David, F. (1990). La Gerencia Estratégica. Colombia: Fondo Editorial Legis.

- Durkheim, E. (1990). *Las Reglas del Método Sociológico*. Caracas: Panapo.
- Drucker, P. (1994). La Sociedad Post Capitalista. Bogotá: Norma.
- El Universal. (8/3/01). "Desempleo en Venezuela se ubicó en 15,2%". Disponible en: http://www.eluniversal.com/2001/03/08/08032001\_72976.html. Consulta el 30/8/01. Consulta el 30/8/01.
- EVENTUS 151(1998). Estudio para establecer mecanismos y ampliar las capacidades institucionales para la participación constructiva de PDVSA, el gobierno local, el sector militar y la sociedad civil, como socios del desarrollo armónico local y promotores de un entorno próspero en el Municipio Páez, Estado Apure. Trabajo no publicado. Caracas.
- Fergunson, G.A. (1986) *Análisis Estadístico en Educación y Psicología*. Madrid: Edt. Anaya.
- Ferran, F. (1995) Análisis Estadístico son SPSS, versión 8.0. Madrid: Editorial Paraninfo.
- Freitez, Amaro,N. Y Romero, A. (19990) "La Gestión de la Fuerza Laboral en Microempresas Laborales"
- Freitez Amaro, N. (1994) "Capacitación para la Economía Popular en Venezuela: Realidades Alternativas" Caracas: FUDECO, PDVSA, FEGS, ILDIS, IAF.
- Fondo de Desarrollo Social. (1990). *Experiencias internacionales de Fondos en América Latina*. Santiago de Chile.
- García Larralde, E (1994) "Apostando al Futuro la Promoción de Microempresas Rurales en la Subregión de Paria, Estado Sucre FEGS.

- Glasser R. Strauss J. (1987) El descubrimiento de la gran teoría. Mimeo Universidad Nacional Experimental Simón Rodríguez.
- Guédez, V. (1995). Gerencia, Cultura y Educación. Caracas: Fondo Editorial Tropykos.
- Gollner, A. (1983). Social change & corporate strategy: the expanding role of public affairs. Issue Action Publications.
- Hernández, S. Fernández, C. y Baptista, L. (1998) Metodología de la Investigación. México: Edit. Mc Graw Hill Interamericana S.A.
- Kazt. (1992) Algunas Consideraciones sobre los Modelos de Investigación. Revistas Investigación y Evaluación. 4-5-13-45.
- Iranzo,M. (1993). *Apoyo a la Economía Popular*. Caracas: PNUD-FONCOFIN.
- Kliksberg, B. (1997). *Pobreza. Un Tema Impostergable. Nuevas Respuestas a Nivel Mundial.* (4ª.ed.). México,D.F: Fondo de Cultura Económica.
- Llovera, J. (1992). *Programa Apoyo a la Microempresa*. Caracas: Fundación Eugenio Mendoza.
- Magnunson B. (1979) Cómo Elaborar Tests. Madrid: Ediciones Morata.
- Malone, Edgar Hoover. Localización de la actividad económica. Fondo de cultura económica. Primera edición en español: 1951. México.343 pp.
- Mendoza, N., Freitez, N. (1993) " Gerencia de Programas de Apoyo a la Economía Popular".
- Montero, M., y Hochman. E. (1996). *Investigación Documental Técnicas y Procedimientos.* (3ª. ed.). Caracas: Panapo.

- Padrón, C. Y Ledezma de C., T. (1993) "Consideraciones Generales sobre el Seguimiento y la Evaluación de los Programas Sociales "
- Petróleos de Venezuela (PDVSA). (1998). *Inversión Social Integrando Petróleo y Sociedad*. Trabajo no publicado. Caracas.
- Petróleos de Venezuela (PDVSA). (1998). *Estrategia y Lineamientos de Política de Inversión Social y Relación Corporativa*. Trabajo no publicado. Caracas.
- Popham, J. (1978) *Problemas en evaluación educacional.* México: Edt. Trillas
- Ramón, M. (1995). *Formación y Docencia para la Economía Solidaria.*Bogotá: , Libros & Libres.
- Razeto, L. (1994). *Las Donaciones y la Economía de Solidaridad.*Santiago de Chile PET.
- Riutort, Matías y Balza G, Ronald (2001) " Salario Real, Tipo de Cambio Real y Pobreza en Venezuela: 1975- 2000". Departamento de Investigaciones Económicas, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Universidad Católica " Andrés Bello", Caracas, septiembre de 2001
- Rodríguez, E. (1995) "Evaluación de resultados e Impacto del Proyecto de desarrollo Social. Informe Nº 1 Informe de Resultados 19991-1994
- Ruiz B., C. (1998a) *El Problema de Investigación*. Revista Investigación y Postgrado UPEL (<u>4</u>). 2
- \_\_\_\_\_ (1998b). Instrumentos de Investigación Educativa.

  Barquisimeto, Venezuela: Ediciones CIDEG.
- Ruiz P., C. (1993) Estudio sobre la validez y confiabilidad de los instrumentos de evaluación del desempeño docente de los institutos

- y Colegios Universitarios. Los Teques, Venezuela: Revista Investigación CULTCA, vol4, Nº 3.
- \_\_\_\_\_. (1997) Los métodos Cualitativos en Investigación. Temas para reflexionar Mimeo Universidad Nacional Experimental Simón Rodríguez.
- Sánchez Aranguren, B. y Guarisma, J. (1980). *Métodos de Investigación*. Venezuela: Ediciones Universidad Bicentenaria de Aragua.
- Siegert, F. (1992) Estadística no paramétrica. México: Editorial Trillas.
- Sierra ,R. *Técnicas de Investigación Social ,Teoría y Ejercicios.* Madrid: Paraninfo.
- Universidad Bicentenaria de Aragua (1999). Normas para la Elaboración, Presentación, Defensa y Evaluación del Trabajo de Grado y Tesis Doctoral. San Joaquín de Turmero.
- Universidad Pedagógica Experimental Libertador. (1998). *Manual de Trabajos de Grado, Maestría y Tesis Doctorales*. Caracas.
- Van Dalen J. (1978). *Metodología de la Investigación*. Madrid: Edt. Anaya.
- Venezuela, Ministerio de La Familia. (1996). *Agenda Venezuela ,Una Estrategia Global*. Trabajo no publicado. Caracas.
- Weiss, C. (1980). *Investigación Evaluativa . Métodos para determinar la eficiencia de los Programa de Acción.* Ciudad de México: Trillas.
- Zambrano, M. (1993). *Apoyo a la Economía Popular. Economía Informal; Capacitación.* Caracas: PNUD-FONCOFIN.
- Zambrano Sequín, L. (1998) "No solo basta crecer económicamente.". Resúmenes de los documentos de proyecto pobreza. UCAB.(27-35 p.).



1 DATOS DEL EMPRESARIO.

San José a San Isidro, Edil. Grupo Social Cesap, San José del A Tella.: (02) 81.37.85 - Fax: (02) 862.71.82 Apartado 4240 - Caracas, 1010-A

# PLANILLA DE INSCRIPCION

| APELLIDOS:NOMBRES:_          |            |
|------------------------------|------------|
| CLEDAD:                      |            |
| SEXO: M: F:                  |            |
| DIRECCION:                   |            |
| TELEFONO:                    |            |
| GRADO DE<br>INSTRUCION:      |            |
| 2DATOS DE LA EMPRESA :       |            |
| ACTIVIDAD                    |            |
| TIEMPO EN FUCIONAMIENTO :    |            |
| DIRECCION DE LA<br>EMPRESA : |            |
| 3.EXPERIENCIA                |            |
| CREDITICIAS:                 |            |
| 4.COMO SE INFORMO DEL        |            |
| PROGRAMA:                    |            |
|                              |            |
|                              | EMPRESARIO |







BANCO DEL CARIBE GRUPO FINANCIERO

| PLANILLA DE SOI                   | LICITUD DE C   | REDITO                                |       |      |
|-----------------------------------|----------------|---------------------------------------|-------|------|
| Datos de                          | Identificación | ı                                     |       |      |
| Apollidos                         | Nombres        |                                       |       |      |
| Cedula de Identidad               | Estado Civil   |                                       |       |      |
| Fecha de Nac. Sexo + 1 M          | F 🗆            | Nacionalidad                          | v []  | E [] |
| Profesión u Oficio                |                | Experiencia                           |       |      |
| Ciclo de Capacitación             |                | Fecha                                 |       |      |
| Dicección de Habitación           | Otra dirección | donde tocalizarlo                     |       |      |
|                                   |                |                                       | *     |      |
| Telf.                             |                | Telf.                                 |       |      |
| Datos sobre la                    | Microempre     | esa                                   |       |      |
| Nombre de la Milcroempresa        |                |                                       |       |      |
| Dirección                         |                |                                       |       |      |
|                                   |                | Teléfono                              |       |      |
| Actividad Económica               | Rama Ind       | lustrial                              |       |      |
| Tiempo en funcionamiento          | Tipo de Proje  | · · · · · · · · · · · · · · · · · · · |       |      |
| DESTINO DEL CREDITO Capital fijo  | Observaciones  | A te plia ción                        |       |      |
| Capital de Trabajo                |                |                                       |       | ·    |
| Total Inversión                   | -              |                                       |       |      |
| ELICKY DEP WICKOFALKERIO  FECTBII | <b>о</b>       |                                       | PECHA |      |

# APOYO A UNIDADES DE GESTION ECONOMICA

# Manualdel Promotor

# Manual del Promotor

| I. Objetivo y Alcance                         | 2    |
|---|------|
| II. Principios: Economía Solidaria - Programa | a de |
| Apoyo a Unidades de Gestión Económica         | 2    |
| III. Estrategias del Programa AUGE            | 4    |
| IV. Perfil del Promotor de AUGE               | 6    |
| IV.1 Descripción del cargo                    | 6    |
| V. Fases del Programa                         | 8    |
| V.1 Promoción                                 | 8    |
| V.2 Diagnóstico                               | 9    |
| V.3 Seguimiento                               | 11   |

### I. Objetivo y Alcance

l Programa Nacional AUGE (Apoyo a Unidades de Gestión Económica), dedicada a promover el desarrollo integral de los microempresarios, ha venido prestando, desde 1987, un conjunto de servicios destinados a fortalecer el crecimiento de las microempresas y las comunidades en términos de productividad y de posibilidades de insertarse en la economía nacional. El programa, iniciado como un proyecto piloto de apoyo a microempresas en el área oeste de Caracas, ya para el año 1990 se había extendido a las ciudades de Barquisimeto, Valencia, Maracaibo, Mérida y Barcelona.

LEYENDA DE

Información

Importante

Anexos.

Respondiendo a la necesidad de apoyar el desarrollo sostenido y sustentable del sector informal, AUGE, desde sus inicios como un programa pequeño dentro de CESAP, con niveles operativos muy modestos, ha evolucionado rápidamente en los últimos años para convertirse en una organización profesional con actividades en buena parte del país.

El objetivo de este Manual de Inducción es el de proveer al Promotor de una marco conceptual práctico para el desarrollo de sus funciones. No se describen aquí las normas y procedimientos específicos para el desarrollo de las tareas de promoción.



## II. Principios: Economía Solidaria - Programa de Apoyo a Unidades de Gestión Económica

En el marco de una propuesta de desarrollo que atienda a los valores democráticos y de justicia en el campo de la economía y a los principios de autogestión y solidaridad, AUGE como ente asociado a CESAP busca establecer espacios de organización social y económica que permitan el mejoramiento de las condiciones de vida, la elevación de los niveles de ingresos reales y una mejor distribución de la riqueza y del acceso a los bienes y servicios.

Desde esta perspectiva AUGE ha venido desarrollando un programa de crédito y capacitación para promotores y gerentes de unidades económicas en pequeña escala en un gran número de regiones del país. La característica principal del mismo es la unidad metodológica desarrollada por AUGE consistente en vincular la concesión del crédito, a un proceso amplio de capacitación gerencial y al diagnóstico económico-financiero así como socio-familiar de la unidad económica a fin de poder detectar y superar las áreas problemáticas para el crecimiento de la misma.

- La promoción y el apoyo organizativo: A través de la promoción se hace contacto con los beneficiarios potenciales. La promoción se realiza de diversas maneras, pero especialmente contactando a los diversos grupos en los barrios y otras zonas populares. Con el apoyo organizativo se pretende crear los espacios para la organización de iniciativas económicas individuales y solidarias a través de la asesoría.
- La capacitación gerencial: Mediante la Escuela de Gerencia Alternativa (EGA) AUGE ofrece a los agentes económicos populares la formación y capacitación requerida para la organización y gerencia de iniciativas económicas individuales y asociativas.
- La asistencia técnica a través del diagnóstico: Utilizando la técnica del se busca obtener información suficiente acerca del diagnóstico funcionamiento de la unidad económica. Su objetivo básico es la detección y jerarquización de los problemas que afectan a la unidad con la finalidad de orientar el tipo de asistencia requerido y la elaboración del proyecto de inversión.
- El crédito: El objetivo principal del programa es ofrecer financiamiento a las unidades económicas establecidas o en promoción que comprueben necesitarlo y que no tengan acceso a las fuentes convencionales de crédito.

AUGE, concebido como un programa integral de servicios para atender las necesidades de crédito y de capacitación de los microempresarios ha contribuido de manera definitiva al crecimiento de estas experiencias en términos de productividad y de posibilidades de insertarse en las tendencias de desarrollo de la economía venezolana. No obstante las demandas por servicios crecen cada día e imponen a la organización nuevos retos, ligados principalmente a las necesidades de capacitación y asistencia técnica.



### III. Estrategias del Programa AUGE

En el trabajo a desarrollar por AUGE se presentan un conjunto de estrategias que demarcan el accionar en pro de la Economía Solidaria. Dichas estrategias son:

- Atención Globalizada.
- Focalización Geográfica.
- Coherencia con los otros proyectos de CESAP.
- Eficiencia.
- Impacto Consistente.
- Organización del Sector.
- Investigación.

A continuación se describen con mayor detalle cada una de ellas.

### Atención Globalizada:

Es importante destacar que AUGE se inserta dentro de la dinámica de los planes de desarrollo comunitario que han de desarrollar cada una de las asociadas del Grupo Social Cesap (GSC), como uno más de los proyectos estratégicos de intervención. Es por ello que se deben afinar los mecanismos de participación de los equipos que llevan a cabo cada uno de los distintos proyectos, a lo interno de la asociación, para que se puedan intercambiar insumos de información, recursos y cooperación. La propuesta de CESAP es la atención integral a las personas que están involucradas en estos planes de desarrollo comunitario.

### Focalización Geográfica:

Esta estrategia parte de los planes de desarrollo comunitario que cada asociada emprenderá en el próximo trienio. Se busca la optimización de los recursos y su uso intensivo, además de permitir observar con mayor detalle el impacto de la asistencia. Se pretende que la zona focalizada sea un sector bien definido y que en todo caso sea como la mirilla con la que se va desplazando el programa dentro de la localidad. Es necesario entonces definir con claridad los sectores, estableciendo puntos de partida

específicos y espacios disponibles para la realización de charlas, cursos u otros eventos dentro de la comunidad.

Aquí juega un papel importante la figura del Promotor. Con él se intenta dar atención personalizada a los solicitantes de nuestros servicios, a través de una gestión que asuma la totalidad del proceso.

### Coherencia con los otros proyectos de CESAP:

Junto con las dos anteriores esta estrategia persigue AUGE con los otros proyectos de CESAP, en el marco de los planes de desarrollo comunitario, con el propósito de dar la visión de conjunto e integralidad que se posee en el GSC.

### • Eficiencia:

Para garantizar la autosustentabilidad del programa, el mantenimiento de la calidad de los fondos y la ampliación de nuestros actuales servicios, es imperativo el manejar con mayor eficiencia los recursos. Esto implica un buen manejo programático y financiero. Reducir el riesgo y mejorar el rendimiento de nuestras colocaciones crediticias, aprovechar racionalmente los recursos que empleamos y generar el autofinanciamiento, es la tarea a cubrir.

En aras de reducir el riesgo es necesario cambiar ciertos esquemas, como por ejemplo la racionalidad de los financiamientos de montos elevados y plazos largos. El trabajo a ser desempeñado exige a los gerentes de cartera una mayor vinculación a la localidad en que se trabaje, el tiempo de desempeño en la calle debe llevarse al máximo posible dentro del conjunto de actividades programáticas y el equipo de la asociada debe constituir un fuerte apoyo. Otro punto importante es la evaluación del desempeño funcional especifico, en torno a los resultados de gestión, con el objeto de corregir deficiencias o impulsar logros.

### Impacto Consistente:

Se requiere contar con un reflejo del impacto que en las comunidades e individuos ha tenido el programa. Necesitamos por tanto un registro sistemático de nuestras actividades y de los datos que permiten establecer comparaciones a lo largo del tiempo de los estados que haya desarrollado cada beneficiario.

Se ha diseñado un sistema de información que permita englobar lo referente a la ejecución programática. Se parte de un conjunto de instrumentos y herramientas para la recopilación de los datos (ver Documentos para la Instrumentación y Seguimiento del Programa de Microempresas) y del procesamiento automatizado de los datos, con el fin de obtener información de referencia sobre el impacto social de nuestra gestión. Sin embargo, dicho sistema de información entrará en proceso de maduración cuando se

comience la ejecución de los planes de intermediación crediticia y es por esto que requiere de un esfuerzo mayor de revisión y afinamiento.

### Organización del Sector:

La agremiación es un segundo momento en el proceso de organización y no debe ser nuestra meta, pues en sí misma no resulta productiva. Se orienta nuestra intervención a la promoción de alianzas estratégicas de microempresarios en función de satisfacer sus necesidades. Para ello debemos luchar contra el individualismo y la apatía, vincular a la comunidad con los productos o servicios ofertados por estos pequeños negocios. Utilizar la creatividad para generar propuestas que involucren a microempresas y comunidades (ferias o expoventas, afiliación a negocios, etc.).

### Investigación:

A partir de la información primaria con que se cuenta, promover aquellas investigaciones que arrojen información importante para el desarrollo de nuestra gestión y el enriquecimiento de nuestra propuesta. Esto significa el plantearse prioridades de investigación y facilitar el proceso a quienes hayan de desarrollarla.



### IV. Perfil del Promotor de AUGE

Personal encargado de la gestión del Programa AUGE en una determinada área geográfica. Atiende la globalidad del proceso de asistencia, transitando las diferentes etapas: Promoción, Diagnóstico, Análisis de Factibilidad, Capacitación, Liquidación y Seguimiento.

### IV.1 Descripción del cargo

### Funciones:

- 1. Promoción del programa de asistencia en las zonas focalizadas.
- 2. Recopilación de datos del cliente y documentos.
- 3. Conformación del expediente del solicitante.
- 4. Visitas de campo y verificación de la información.
- 5. Elaboración de informes y síntesis de gestión.
- 6. Presentación de solicitudes ante el pre-Comite de crédito.
- 7. Visitas de seguimiento a las unidades económicas

- 8. Elaboración y ejecución de planes de asistencia técnica.
- 9. Control de la recuperación de la cartera a su cargo.

### Tareas

- 1. Establecer contacto con los grupos organizados de la zona focalizada, indicándoles naturaleza y alcances del programa.
- 2. Informar a los posibles beneficiarios (microempresas de la zona) de los servicios del programa y como acceder a los mismos.
- 3. Aplicar la encuesta de promoción a las personas contactadas.
- 4. Clasificar la muestra de los encuestados y generar informe.
- 5. Recolección del autodiagnóstico aplicado al beneficiario.
- 6. Evaluación del autodiagnóstico de acuerdo a las políticas de Asistencia.
- 7. Elaborar el plan de Asistencia Técnica en función de las necesidades detectadas.
- 8. Recolectar los documentos exigidos al beneficiario.
- 9. Verificar la fiabilidad de la información suministrada por el beneficiario.
- 10. Solicitud de estudios técnicos a la Consultoría Jurídica y a la unidad de proyectos.
- 11. Recepción de los estudios técnicos y elaboración del informe preliminar.
- 12. Discusión de las solicitudes de crédito ante el pre-Comité.
- 13. Informa de las decisiones del Comité de Crédito a los beneficiarios.
- 14. Realiza Visitas mensuales de Seguimiento a los beneficiarios del programa de crédito.
- 15. Realiza Visitas de Asistencia Técnica de acuerdo a los planes trazados por beneficiario.
- 16. Monitorea la cartera asignada.
- 17. Colabora en el diseño de los planes de cobranza.
- 18. Participa en las reuniones con la Coordinación Ejecutiva y el resto del equipo, con el fin de evaluar, planificar o ejecutar acciones.

### V. Fases del Programa

Es importante destacar que las fases aquí señaladas se refieren especialmente a las relacionadas con la actividad creditica de AUGE. No se destacan aquellas relacionadas para laos requerimientos de capacitación que son similares a los efectuadas por la Asociación en otras áreas distintas de AUGE.

### V.1 Promoción

Entendido como un proceso continuo de contacto directo con el cliente. Se desarrolla de forma intensa en la localidad y tiene como objetivo el brindar información certera al cliente y establecer el sistema de relaciones que provea la información de referencia necesaria para el programa de créditos.

En este caso el promotor realiza un diagnóstico senso - perceptivo de la localidad donde ha de desarrollar su trabajo. Esto se traduce en determinar el número de pequeños negocios que se pueden contactar a simple vista en una comunidad. A partir de esto, se aprecia la magnitud del sector informal que desarrolla allí sus actividades, así como peculiaridades tales como el tipo de negocios predominante, la distribución en el espacio comunitario, el acceso a los mismos, el volumen de personas que transita y el tipo de consumo asociado a esa comunidad.

Comparando los resultados de sus observaciones en diferentes zonas, dará prioridad a aquellas donde se concentre el mayor número de clientes potenciales y con el producto de crédito predefinido de acuerdo a sus observaciones previas.

Una vez definido el espacio de actuación se procede a realizar algunos contactos con grupos u organizaciones, con el objeto de facilitar una logística que apoye el desempeño de las funciones del promotor, es decir, espacios para reuniones, cursos, etc.

Se contacta personalmente a los clientes potenciales, se presenta la información de acuerdo al esquema propuesto, se solicita permiso al microempresario para colocar los carteles de convocatoria y de aceptar se fijan con los datos de las reuniones.

Se visita a un nuevo grupo de clientes potenciales y se repasa a los visitados previamente, para recordar la reunión.

En la reunión se exponen con detalle el plan de crédito propuesto, así como el mecanismo de acceso. Se entrega material de referencia y se concretan las inscripciones a talleres o cursos.

El contacto promocional hace énfasis en la relación con la persona. Es importante descartar información relevante que permita establecer la tendencia en la conducta comercial y personal del cliente potencial. Para ello es indispensable armar la base de relaciones con vecinos, proveedores y clientes que brindarán información de referencia del sujeto de crédito.

El carácter intensivo en información del sistema de créditos que se propone, requiere del promotor, la capacidad de indagar en la realidad del cliente y descubrir indicios que le faciliten el determinar el perfil del sujeto. Para facilitar esta búsqueda de evidencias, se utilizan los formularios de Autodiagnostico en cuyos aspectos se concreta la visión inicial del cliente y su negocio.

### V.2 Diagnóstico

La fase diagnóstica consiste en la revisión de los datos suministrados por el cliente, con el objeto de resaltar los aspectos sujetos de asesoría por parte del promotor. Dichos aspectos se sustentan en el perfil de la microempresa. Particularmente el tema administrativo, la planificación y el mercadeo.

Para el desarrollo de las labores diagnósticas se dispone del formulario de autodiagnóstico). En el se resume la información que ha de ser verificada por el promotor, cuando ha de calificar al sujeto de crédito del programa.

En la evaluación del autodiagnóstico se revisan los puntos referentes a :

- 1. El Microempresario y su familia. Esto tiene como objeto observar cual es la situación social y familiar del cliente.
- 2. Información legal.
- 3. Antecedentes de la unidad económica. Este punto pretende descartar los orígenes del negocio, la situación previa que impulsó el desarrollo de la unidad, la tendencia central (crecimiento, subsistencia o decaimiento).
- 4. Situación actual de la unidad económica. La evaluación del desempeño funcional específico en términos cualitativos del negocio. Se revisa el flujo financiero y productivo, para establecer las bases del análisis crediticio. Se fijan los criterios para la escogencia de los datos a evaluar, es decir, seleccionar los datos estadísticamente más precisos para un análisis valido. Es así como para un empresario cuyo negocio depende de la estación, no serán calculados sus indicadores o razones financieros atendiendo sólo ese período estacional (sólo meses "flojos" o "altos").
- 5. Agremiación. Verificar cuales son los esquemas grupos a los que pertenece, establecer una base de referencias adicionales.
- 6. Características de la solicitud de financiamiento. Se establece la orientación de la solicitud por parte del cliente.

7. Funcionamiento productivo, económico y administrativo. Se evalúa el desempeño en las áreas mencionadas, detectando elementos que influyen en los resultados de la unidad.

La labor del promotor a partir de este registro inicial de información consiste en indagar, verificar indicios y establecer la tendencia central del individuo en su conducta comercial y personal. Esto requiere de una amplia capacidad de observación de detalles.

Como ejemplo se puede mencionar que una persona que funge de jefe de hogar, su aporte es el principal al hogar, posee varios años al frente de su negocio y este muestra ser funcional, no muestra tendencia a ser inconsecuente en materia comercial. De allí que su calificación como sujeto de crédito resulte inmediata.

En el proceso diagnóstico se ha de realizar un análisis de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de la unidad.

Se entiende como Fortaleza todo aquello que a lo interno de la unidad impulse su desarrollo. Como ejemplo citamos el dominio del oficio, la calidad del producto y el servicio, etc.

La Oportunidad se expresa como los elementos externos que apuntalen el desarrollo del negocio y en los que se puede influir a través de una acción propia. Se cita como ejemplo el incremento de la demanda en los bienes o servicios ofertados, el explotar un nicho de mercado poco competido, etc.

Se entiende como Debilidad todo aquello que a lo interno de la unidad obstaculice o impide su desarrollo. Como ejemplo se cita baja productividad, escasa planificación, desconocimiento del mercado, etc.

La Amenaza se expresa como el conjunto de elementos externos que pueden afectar el desarrollo del negocio y sobre los que se puede influir. Se cita el cambio en el patrón de consumo de los clientes, incrementos inusitados en los costos de mercancías o materias primas.

Se aplica este esquema de análisis a los aspectos susceptibles registrados en el formulario Autodiagnóstico. De allí se desprende un conjunto de recomendaciones de acción inmediata, de mediano y largo plazo. El conjunto de estas recomendaciones constituirá el Plan de Asistencia Técnica aplicable al pequeño negocio.

Este plan ha de ser registrado en un formulario de avance y se convertirá en punto de partida para las posteriores visitas de seguimiento. En ellas se monitorea el avance de los indicadores asociados a las recomendaciones del plan. Ejemplo de ello es el incremento en el Ingreso por Ventas de un cliente, al que se le recomendó aumentar su participación en el mercado.

De este Plan de Asistencia Técnica surgen también los criterios para la discusión en las instancias de decisión en materia crediticia.

### V.3 Seguimiento

El proceso de seguimiento ha de ser orientado hacia la implementación de las acciones suscritas en el Plan de Asistencia Técnica. En las visitas y contactos se ha de observar el desarrollo del área de negocios del cliente. El ser proactivos en esta fase apoya la consolidación del cliente como "Buen Pagador". Los contactos no se programan exclusivamente en términos de los vencimientos o la cobranza, sino en un proceso fluido de intercambios de información. Así se prevé cualquier problema posible o el desarrollo de acciones que garanticen el éxito deseado.

El registro de las actividades en los formularios de avance permitirá llevar el control de la gestión, así como medir sus resultados. Así el promotor podrá organizar mejor su tiempo en función de las diferentes situaciones de sus clientes.

# ANEXO 2



### CENTRO AL SERVICIO DE LA ACCION POPULAR PROYECTO PAEZ

# INSTRUMENTO DE SEGUIMIENTO A MICROEMPRESARIOS SOLICITANTES DE RECREDITO

### DATOS DEL MICROEMPRESARIO

| Nombres y Apellidos:                  |     |  |
|---------------------------------------|-----|--|
| Teléfono:                             | _   |  |
| CI.V:                                 |     |  |
| Dirección de Habitación:              |     |  |
|                                       |     |  |
| Nombre de la Microempresa:            |     |  |
|                                       |     |  |
| Teléfono de la Microempresa:          | - + |  |
| Dirección de la Microempresa:         |     |  |
|                                       |     |  |
|                                       |     |  |
|                                       |     |  |
|                                       |     |  |
| Tipo de Actividad de la Microempresa: |     |  |



### PRESUPUESTO DEL GASTO FAMILIAR

| RUBRO                          | BS. |
|--------------------------------|-----|
| Alimentación                   |     |
|                                |     |
| Alquiler de vivienda           |     |
|                                | 1   |
| Electricidad                   |     |
| Gas, aseo urbano               |     |
| das, asco arbano               |     |
| Teléfono                       |     |
|                                |     |
| Agua                           |     |
| Escolaridad                    |     |
|                                |     |
| Vestuario                      |     |
| Asistencia médica              |     |
|                                |     |
| Otros gastos                   |     |
| TOTAL DEL PRESUPUESTO FAMILIAR |     |
| LAUGLAN                        |     |

La fuente de Ingresos de la Microempresa se mantiene como

| PRINCIPAL |        | 1 |
|-----------|--------|---|
| UNICA     | *      |   |
| COMPLEME  | NTARIA |   |

| CUANTO | ES | EL  | INGRESO | MENSUAL | DE | LA |
|--------|----|-----|---------|---------|----|----|
| MICROE | MP | RE: | SA:     |         |    |    |



### ASPECTO SOCIAL:

| Se mantiene el número de miembros del hogar: SI: | NO: |
|--|-----|
|--|-----|

| NOMBRES Y APE | LIDOS        | PARENTESCO | GRADO DE<br>INSTRUCCIÓN | OCUPACIÓN | TRAE<br>ACTUAL<br>SI | CUANTO<br>APORTA PARA<br>EL HOGAR |
|---------------|--------------|------------|-------------------------|-----------|----------------------|-----------------------------------|
| ()            | n 1,         |            |                         |           |                      |                                   |
| 02            |              |            |                         |           |                      |                                   |
| 03            |              |            |                         |           |                      |                                   |
| 04            |              | •          |                         |           |                      |                                   |
| 05            | <del>-</del> |            |                         |           |                      |                                   |
| ()6           |              |            |                         |           |                      |                                   |
| 07            |              |            |                         |           |                      |                                   |
| 08            |              |            |                         |           |                      |                                   |
| 09            |              |            |                         |           |                      | 0                                 |
| 10            |              |            |                         |           |                      |                                   |
| 11            |              |            |                         |           |                      |                                   |
|               |              |            |                         |           | 1                    |                                   |

| EN OUE CHEE OUTED OUE HAN METORYDO 202 COUDICIONES | DE VIDA DESTOCS |
|--|-----------------|
| DEHABER RECIBIDO EL CREDITO DE CESAP:              |                 |
|  |                 |
|  |                 |
|  |                 |
|  |                 |



# GASTOS DE LA MICROEMPRESA

PROYECTO PAIZ

| RUBRO  | BS.                             |              |
|--|---------------------------------|--------------|
| MATERIALES   |                                 |              |
|  |                                 |              |
|  |                                 |              |
| MANO DE OBRA   |                                 |              |
| ELECTRICIDAD   |                                 |              |
| TRANSPORTE   |                                 |              |
| ALQUILER DEL LOCAL   |                                 |              |
| TOTAL DE GASTOS DE LA MICROEMPRESA   |                                 |              |
|  |                                 |              |
| INCRESOS.  | EGRESOS:                        |              |
| INGRESUS:  | EGRESOS                         | <del></del>  |
| SALDO:   | <u> </u>                        |              |
| EN QUE CREE USTED QUE HAN ME<br>DESPUES DE HABER OBTENIDO E  | EJORADO LAS CONDICIONES DE SU I | MICROEMPRESA |
|  |                                 |              |
| te in the second | ¥                               |              |
|  |                                 |              |
|  |                                 |              |
| OTROS INGRESOS DIFERENTES I  | DE LA MICROEMPRESA BS. MENSUAL  | :            |
|  |                                 |              |
| POR CONCEPTO DE QUE SON ESO  | os otros ingresos:              |              |
| GASTOS CAUSADOS DE LOS OTRO  | OS INGRESOS:                    |              |
| Materiales:  | Mano de Obra:                   |              |
| Otros Gastos:  |                                 |              |



| ¿Qué tipo de registros contables lleva usted?                |        |
|--|--------|
| Anotaciones personales:libro diario:                         |        |
| Una contabilidad formal llevada por usted:                   |        |
| Una contabilidad formal llevada por un contador:             | -      |
| ¿Cree usted necesario llevar este tipo de registro?  SI: NO: |        |
| ¿Por qué?  |        |
|  |        |
|  |        |
|  |        |
| ¿Cuenta con algunos trabajadores?                            |        |
| SI: NO:  |        |
| BRES Y APELLIDOS EDAD INGRESO CONDICION                      | TIEMPO |

| NOMBRES Y APELLIDOS | EDAD | INGRESO<br>RECIBIDO | CONDICION |           | TIEMPO DE<br>ANTIGÜEDAD |       |      |
|---------------------|------|---------------------|-----------|-----------|-------------------------|-------|------|
|                     |      |                     | •         | ABAJO     |                         |       |      |
|                     | 1 1  |                     | Fijo      | Ocasional | Año                     | Meses | Dias |
|                     | i    |                     | 1         |           |                         |       |      |
|                     |      |                     | 1 1       |           |                         |       |      |
|                     |      |                     | 1 1       |           |                         | 3     |      |
|                     |      |                     |           | 1.0       |                         | 5     |      |
|                     |      |                     | 1 1       |           |                         | 10    |      |
|                     | : 1  |                     | 1         |           | i                       | *     |      |
|                     | 1 1  |                     | 4 1       |           |                         | -1-   |      |
|                     | 1-   |                     | 1         |           |                         | 4     |      |
|                     |      |                     | -         |           |                         |       |      |



### SEGURIDAD INDUSTRIAL

| T                     | Bueno | Regular | Malo | No Existe |
|-----------------------|-------|---------|------|-----------|
| Iluminación           | ,     |         |      |           |
| Higiene               |       |         |      |           |
| Cableado              |       |         |      |           |
| Extintores            |       |         |      |           |
| Baño Público          |       |         |      | -         |
| Mascarilla            |       |         |      |           |
| Guantes               |       |         |      |           |
| Cruz Roja             |       |         |      |           |
| Avisos<br>Preventivos |       |         |      |           |
| Otros                 |       |         |      |           |

| funcionamiento de su Missoempresa? |  |
|------------------------------------|--|
| funcionamiento de su Microempresa? |  |
|                                    |  |
|                                    |  |

¿Cuál es el monto solicitado en recredito?



| ¿En cuantos meses cree usted que lo podría pagar?                                |                               |  |  |  |  |  |  |
|--|-------------------------------|--|--|--|--|--|--|
| ¿Cuál cree usted que seria la cuota ide<br>presupuesto para el pago del crédito? | al que se adapte dentro de su |  |  |  |  |  |  |
| SUGERENCIAS Y RECOMENDACIONES:   |                               |  |  |  |  |  |  |
| *  |                               |  |  |  |  |  |  |
| OBSERVACIONES:   | -                             |  |  |  |  |  |  |
| EVALUADOR:   | FECHA DE VISITA:              |  |  |  |  |  |  |
|  | · ·                           |  |  |  |  |  |  |
| MICROEMPRESARIO:   |                               |  |  |  |  |  |  |

### Instrumento Táctico Gerencial

| Meta                    | Indicador          |               | Valor        | actual     |               |
|-------------------------|--------------------|---------------|--------------|------------|---------------|
|                         | Número de          |               |              |            |               |
|                         | Clientes Nuevos    |               |              |            |               |
|                         | Número total de    |               |              |            |               |
|                         | Clientes Activos   |               |              |            |               |
|                         | Monto              |               |              |            |               |
|                         | desembolsado       |               |              |            |               |
|                         | Cartera total      |               |              |            |               |
|                         | Morosidad          |               |              |            |               |
|                         | Plazo promedio     |               |              |            |               |
|                         | de los             |               |              |            |               |
|                         | préstamos          |               | <del> </del> |            |               |
|                         | Monto Promedio     |               | <del> </del> |            |               |
|                         | Tiempo de          |               |              |            |               |
|                         | respuesta a las    |               |              |            |               |
|                         | solicitudes        |               |              |            |               |
| Presup                  | uesto              |               |              |            |               |
| Ingreso                 | S                  |               |              | 1.0        |               |
| Rubro                   |                    | Presupuestado | Ejecutado    | Variación  | Observaciones |
| Actividades crediticias |                    |               |              | 0          |               |
| Matrícula talleres      |                    |               |              | 0          |               |
| Otros                   |                    |               |              | 0          |               |
| Total                   |                    | 0             | 0            | 0          |               |
| Egreso                  | S                  |               | -            |            |               |
| Rubro                   |                    | Presupuestado | Ejecutado    | Variación  | Observaciones |
| Person                  | al                 |               |              | 0          |               |
| Materia                 | l de oficina       |               |              | 0          |               |
| Materia                 | Il didáctico       | 1             |              | 0          |               |
| Tallere                 | S                  |               |              | 0          |               |
| Equipa                  | miento             |               |              | 0 i        |               |
| Gastos                  | Generales          |               |              | 0          |               |
| Admini                  | stración           |               |              | 0          |               |
| Total                   |                    | 0             | 0            | 0          |               |
| CAPACIT                 | ACION              |               | •            |            | 1             |
| Meta                    | Indicador          |               |              | Valor Actu | al            |
|                         | Número de partic   |               |              |            |               |
|                         | Número de tallere  |               |              |            |               |
|                         | Indice de deserci  |               |              |            |               |
|                         | Número de client   |               |              |            |               |
|                         | Talleres por clien |               |              |            |               |
|                         | Comunidades ate    |               |              |            |               |

# Manual de Normas

Procedimientos

# Manual de Normas y Procedimientos

| I. OBJETIVO Y ALCANCE                         | 3  |
|---|----|
| II. NORMAS GENERALES                          | 3  |
| III. PROCEDIMIENTOS                           | 4  |
| III.1 PROMOCIÓN EN ZONAS SELECCIONADAS        | 4  |
| III.2 ATENCIÓN EN LAS OFICINAS                | 5  |
| III.3 SELECCIÓN DE BENEFICIARIOS              | 5  |
| III.4 SOLICITUD DE CRÉDITO                    | 6  |
| III.5 APROBACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE SOLICITUDES | 6  |
| III.6 RECUPERACIONES Y SEGUIMIENTO            | 7  |
| IV. COBRANZAS                                 | 8  |
| IV.1 Cartera con 1 a 5 días de Mora           | 8  |
| IV.2 Cartera con 6 a 30 días de Mora          | 8  |
| IV.3 Cartera con 30 a 60 días de Mora         | 9  |
| IV.4 Cartera con mas de 60 días de Mora       | 10 |

| Preparado por | Revisado por | Aprobado por | Fecha de Vigencia |  |
|---------------|--------------|--------------|-------------------|--|
|               |              |              |                   |  |

### I. Objetivo y Alcance

# LEYENDA DE

d Información

Importante
Procedimientos

Anexos.

os servicios y actividades desarrollados por el Programa Nacional AUGE (Apoyo a Unidades de Gestión Económica) están dedicados a promover el desarrollo integral de los microempresarios. Este programa comenzó como un servicio pequeño dentro de CESAP con niveles operativos muy modestos, ha evolucionado rápidamente en los últimos años para convertirse en una organización profesional con actividades en buena parte del país.

Por estos motivos y con el fin de garantizar niveles óptimos en la ejecución de nuestras actividades se ha preparado el presente Manual de Normas y Procedimientos que tiene como objetivo establecer la normativa funcional de los distintos procesos que se desarrollan en AUGE vinculados fundamentalmente a la asistencia financiera que se presta a través de su programa de Créditos. No se establecen aquí las normas y procedimientos relacionados con el registro contable de las operaciones crediticias.



### **II. Normas Generales**

- **1.** El Coordinador Ejecutivo de la Asociación conjuntamente con el Responsable de AUGE realizará la selección geográfica para la promoción del Programa Auge.
- 2. El Promotor presentará al responsable de AUGE para su aprobación el Plan de Visitas y Contactos a realizar en la zona geográfica seleccionada. Este Plan debe contemplar el número aproximado de grupos a visitar, fechas y posibles locales para las reuniones.
- **3.** Semanalmente, el Responsable de AUGE revisará la ejecución del Plan de Visitas con el fin de verificar su cumplimento y realizar, conjuntamente con el Promotor, las modificaciones a que hubiera lugar.
- **4.** El Promotor realizará el diagnóstico del Microempresario llenará el formulario destinado para tal fín. El análisis de esta información debe realizarse en un lapso no mayor de dos (2) días hábiles.
- 5. Las visitas de recopilación de información deberán realizarse en un lapso no mayor de un (1) día hábil, posterior a la recepción de la solicitud de crédito.

- **6.** La liquidación sólo se realizará si están presentes las personas requeridas para la firma de contratos, letras, giros o cualquier documento propio de la operación crediticia (Deudor principal, Fiadores, etc.).
- 7. El Responsable de AUGE deberá efectuar los análisis correspondientes de la cartera y enviarlo a la Coordinación Ejecutiva asi como a la Coordinación Nacional de AUGE según lo establecido en el Manual de Análisis de Cartera vigente.
- 8. Las modificaciones en los plazos acordados en las condiciones de los préstamos podrán ser ejecutadas únicamente por el Comité de crédito respectivo.
- 9. La Junta Directiva conjuntamente con la Coordinación Ejecutiva son responsables del cumplimiento de las Normas y Procedimientos aquí establecidos.



### **III. Procedimientos**

### III.1 Promoción en zonas seleccionadas

### Responsable de AUGE

1. Establece la zona de actuación y asigna al Promotor, explicando los detalles a seguir para el sondeo.

### Promotor:

- 2. Emite la planilla Plan de Visitas (Anexo 1) y comienza el sondeo de la zona seleccionada y establece contacto cara a cara con las personas identificadas visualmente como pequeños empresarios.
- 3. Establece relaciones con grupos u organizaciones de la localidad con el objeto de preparar la logística que permita organizar reuniones, charlas o cursos.
- 4. Fija los carteles promocionales en lugares de mucho acceso en la zona e invita a la Charla de Promoción del Programa señalando hora, objetivos, fecha de la reunión, etc.
- Visita por segunda vez a los microempresarios señalados en el punto 2 y los invita a participar en la jornada mencionada anteriormente.

6. Dicta la charla de acuerdo al documento - guía titulado "Charla de Promoción". (Ver Anexo 2) explicando los objetivos del Programa AUGE, principales servicios que se brindan y reseña de los logros del mismo, indicando experiencias exitosas de microempresarios de otras zonas.

### III.2 Atención en las Oficinas

### Promotor:

- Atiende personalmente a los microempresarios bien que buscan información o que acuden al participar en la charla de promoción efectuada en su comunidad o zona.
- 2. Explica en detalle al microempresario las distintas modalidades o tipos de servicios que ofrece AUGE.

### Microempresario:

3. Llena planilla de solicitud de crédito.

### III.3 Selección de Beneficiarios

### Promotor:

- 1. El cliente presenta la solicitud con los recaudos completos : la fotocopia de la cédula y la del cónyuge, foto tipo carnet .
- 2. Realiza una primera calificación del sujeto, revisando y evaluando la información suministrada por el beneficiario en la planilla de solicitud.
- 3. Visita la Microempresa y la vivienda del beneficiario con el fin de recopilar la información social, económica y financiera del microempresario.
- 4. Analiza los datos recopilados y determina si el microempresario requiere servicios financieros, no financieros o ambos.
- 5. En caso de calificar como cliente de crédito, se levantará el expediente y realizará la propuesta de financiamiento.

### III.4 Solicitud de Crédito

### Promotor:

- 1. Verifica que la documentación del expediente esté completa.
- 2. Presenta el caso y la propuesta de financiamiento al comité de crédito respectivo.
- Revisa los expedientes recibidos de acuerdo con lo establecido por el Reglamento de Créditos vigente.
- 4. Si el expediente tiene deficiencias en su conformación, el caso será devuelto al Promotor y esperará para el próximo Pre-Comité.
- 5. En caso contrario aprueba las solicitudes presentadas efectuando las recomendaciones o/y observaciones a que hubiera lugar y registra los casos aprobados devolviendo los expedientes al Promotor.

### Promotor:

- 10. Recibe los expedientes y re-elebora aquellos que fueren rechazados para presentarlos luego.
- 11. Realiza los ajustes que fuesen necesarios en los expedientes aprobados para su presentación y aprobación definitiva ante el Comité de Crédito.

### III.5 Aprobación y Liquidación de Solicitudes

### Comité de Crédito:

- Revisa los expedientes y efectúa los análisis correspondientes de acuerdo con lo previsto en el Reglamento de Crédito vigente.
- 2. Efectúa los ajustes o recomendaciones a que hubiera lugar y aprueba las solicitudes presentadas.
- 3. Entrega al Promotor las resoluciones de las solicitudes aprobadas.

### Promotor:

4. Inicia el proceso de liquidación con la entrega de las instrucciones a los beneficiarios y la respectiva orden de liquidación, entregándola a la Unidad Administrativa.

### Unidad Administrativa:

5. Prepara la documentación correspondiente tales como Letras de Cambio, Contrato de Préstamos y elabora el cheque presentando la documentación a la Coordinación Ejecutiva para su aprobación definitiva y firma.

### Responsable de AUGE:

- Una vez recibidos los documentos debidamente firmados se comunican con los microempresarios para la entrega formal del crédito.
- 7. Explica detalladamente al cliente las condiciones del financiamiento aprobado en especial lo relacionado con las fechas de pago y el procedimiento para realizar dichos pagos.
- 8. Entrega al cliente el cheque correspondiente y copia de la documentación de la operación (contratos, letras, tabla de amortización).
- 9. Remite al Promotor los documentos originales para su posterior archivo en el expediente del Microempresario.

### Unidad Administrativa:

10. Registra en el sistema los datos relacionados con el crédito otorgado: nombre del cliente, fiadores, garantías objeto del crédito, monto, plazos, tasa y otros que el sistema requiera.

### III.6 Recuperaciones y Seguimiento

### Unidad Administrativa:

1. Obtiene del Sistema el listado de los giros por vencer en el mes y los entrega al Coordinador Ejecutivo para su gestión de cobro.

### Responsable de AUGE:

2. Revisa el listado y distribuye los créditos por vencer en el período a cada Promotor según la lista de créditos que le corresponda a cada uno.

### Promotor:

- 3. Realiza la gestión de cobro visitando al Microempresario señalando los pasos a seguir para cancelar los giros que le correspondan.
- 4. Una vez recibidos los pagos o los comprobantes de los mismos los entrega a la Unidad Administrativa para su posterior registro en el sistema.

### Unidad Administrativa:

- 5. Registra en el Sistema los pagos efectuados por los microempresarios y emite los listados correspondientes para el análisis de la cartera de préstamos.
- 6. Entrega al Coordinador Ejecutivo los listados para su análisis señalando aquellos casos que no han sido recuperados.

### Responsable de AUGE:

- 7. Revisa el listado y solicita información al Promotor sobre aquellos créditos cuya recuperación no es acorde con el plan de pagos previsto en la crédito aprobado.
- 8. Establece con el Promotor las medidas a tomar para cobrar los créditos vencidos según lo previsto en el punto IV del presente Manual.
- Envía a la Coordinación Nacional de AUGE información detallada sobre la situación de la Cartera según lo previsto en el Manual de Análisis de Cartera.

### IV. Cobranzas

### IV.1 Cartera con 1 a 5 días de Mora

### Promotor:

 Visita al Microempresario en un plazo no mayor de tres días después de vencida su cuota con el fin de concretar un ACUERDO o COMPROMISO de pago que no exceda el quinto día de vencimiento de la cuota.

### IV.2 Cartera con 6 a 30 días de Mora

### Promotor:

- 1. Si el Microempresario no cumple con el acuerdo anterior realiza una segunda visita. Como resultado de esta visita puede ocurrir:
  - 1.1 Que el Promotor llegue a un nuevo y final compromiso de pago,

- 1.2 Que el Microempresario no dé una solución
- 1.3 Que el Promotor no ubique al Microempresario en el domicilio o Microempresa.
- 2. De ocurrir lo señalado en el punto 1..2 y 1. 3, deja una carta de requerimiento de pago (Anexo) al Microempresario en el caso del punto 1.2 o a un familiar o vecino en el caso del punto 1.3 con el fin de que el Microempresario efectúe el pago y visite las oficinas de la organización. Por efecto de esta carta puede que el Microempresario pague la cuota vencida, o en su defecto acuda a la organización para acordar el pago.

#### Responsable de AUGE:

3. Llegan a un acuerdo de pago pronto y efectivo y además ofrecen asistencia técnica para conocer las causas del retraso, enfatizando además la importancia de mantener su crédito al día.

#### IV.3 Cartera con 30 a 60 días de Mora

#### Promotor:

- 1. Contacta telefónicamente con el Microempresario informándole sobre la situación de su préstamo y proponerle un pronto y efectivo pago.
- 2. En caso de que el Microempresario no establezca un compromiso de pago, visita al Microempresario, determinando la capacidad de pago y el tiempo mínimo necesario para cubrir la obligación pendiente y estableciendo un nuevo cronograma de pagos sin exceder el plazo acordado originalmente. Las modificaciones en los plazos deberán ser autorizados por el Coordinador Ejecutivo. El trabajo del Promotor en estos caso es llegar acuerdos periódicos de pago con los Microempresarios morosos y establecer un plan de seguimiento que permita el cumplimiento y pago total.
- 3. En caso de que el Microempresario no cumpla con el nuevo acuerdo establecido, entra en contacto con el fiador del Microempresario informándole

sobre la situación del préstamo y proponiendo un definitivo acuerdo de pago, siempre sin establecer un nuevo plazo.

## IV.4 Cartera con mas de 60 días de Mora

#### Promotor:

- 1. Cuando ninguno de los pasos o medidas descritas anteriormente permita el cobro de las deudas atrasadas, pasa el caso al cobro judicial, preparando el expediente respectivo con el historial de todas las gestiones realizadas.
- 2. La Unidad Legal de la Asociada realizará todos los procedimientos a su alcance para efectuar la recuperación total de los fondos otorgados más los intereses generados.



# APOYO A UNIDADES DE GESTION ECONOMICA Sistema de Crédito

# Manual de Políticas Financieras

#### SISTEMA DE CREDITOS

# Manual de Políticas Financieras

Apoyo a Unidades de Gestión Económica San José a San Isidro, Final Av. Baralt Norte Edf. Grupo Social CESAP

# Tabla de contenido

| I. Objetivo y Alcance                                  | 1 |
|--|---|
| II. Tipos de Crédito : Definiciones y Requisitos       | 2 |
| II.1 Credisolidaridad                                  | 2 |
| II.2 Creditrabajo                                      | 3 |
| II.3 Crediempresa                                      | 3 |
| II.4 Credicomunidad                                    | 4 |
| III. Responsabilidades                                 | 5 |
| III.1 Pre - Comité de Crédito                          |   |
| III.2 Comité de Crédito                                |   |
| IV. Definiciones Generales                             |   |
| IV.1 Operaciones con descuento o deducción             | 4 |
| IV.3 Deducción por cancelación anticipada de préstamos | 5 |
| IV.4 Política para préstamos recurrentes               | 5 |

# I. Objetivo y Alcance.-

l sistema de crédito AUGE ha sido diseñado en función de cubrir los objetivos del programa de Economía Solidaria de las Organizaciones pertenecientes al Grupo Social CESAP.

En esta línea de acción, se ha desarrollado una profunda reflexión sobre lo que ha sido la experiencia del programa a lo largo de los años. Esto se ha logrado a través de amplios espacios de consulta y construcción con los encargados de la ejecución del programa.

En este sentido el presente Manual tiene como objetivo establecer las políticas de la Organización para el otorgamiento y recuperación de créditos.

Una política puede definirse como un curso general de acción para causas recurrentes encaminada a alcanzar los objetivos establecidos.

AUGE busca establecer espacios de organización social y económica que permitan el mejoramiento de las condiciones de vida, la elevación de los niveles de ingresos reales, una mejor distribución de la riqueza y del acceso a los bienes y servicios.

En ese sentido, AUGE ha establecido como <u>sujetos de crédito para recibir financiamiento</u> a las unidades económicas establecidas o en promoción que comprueben necesitarlo, que no tengan acceso a las fuentes convencionales de financiamiento y que cuenten con la capacidad de ejecutar y operar los créditos recibidos.

Con el presente Manual se pretenden establecer los diferentes tipos de crédito que AUGE ha considerado para la consecución de sus objetivos, funciones de las unidades responsables de los otorgamiento, así como los criterios generales para operaciones vinculadas : condiciones, plazos, recuperaciones, entre otros.

## **Aspectos Generales**

El manejo de los recursos financieros del programa debe cubrir los requerimientos técnicos necesarios para la sustentabilidad del programa. Esto se refiere a los criterios de colocación de créditos, manejo de las recuperaciones y administración del portafolio.

## LEYENDA DE ICONOS

- Información importante
- P Operaciones

Generales

Anexos.

Dada la naturaleza de nuestras operaciones, el tema de calificación del riesgo en el sistema de crédito es crucial. Para ello se desarrolla un esquema de tecnología de crédito intensivo en información, con un oficial de crédito como eje de las acciones. La atención personal del cliente y la cercanía con la comunidad subyacen como elementos importantes del proceso. La administración del portafolio debe orientarse al mantenimiento de valor de los fondos de crédito y su capitalización. A su vez debe lograrse la independencia de los subsidios, es decir , la total cobertura de los costos asociados al sistema. Para ello se requiere de una ingeniería financiera que disminuya la existencia de dinero ocioso en el sistema. Los fondos no susceptibles de colocarse en préstamos, deben orientarse a inversiones seguras y de rendimiento satisfactorio en términos del mantenimiento del valor del dinero.

# II. Tipos de Crédito: Definiciones y Requisitos.-

#### II.1 Crédito Mancomunado

Este plan está orientado a los grupos de más bajos recursos. Dada la inexistencia de colaterales o garantías reales que avalen la operación, se establece para si desarrollo la metodología de grupos solidarios. Esto se basa en la estructuración de un mecanismo menos costoso de tipificación del riesgo, así como la generación de mecanismos adicionales de control social en las obligaciones contraidas por los clientes.

La conformación de grupos solidarios se estructura en la relación comunitaria. Un conjunto de tres a cinco personas que se conocen, mantienen relaciones de amistad y confianza, que no poseen nexos familiares por consanguinidad o afinidad hasta segundo grado, realizan actividades económicas independientes, se constituyen en codeudores unos de otros. De este modo se administra un crédito de carácter mancomunado, trasladando parte del mecanismo de control y gestión de cobro al grupo.

Los montos de crédito se incrementan de acuerdo a la necesidad y como respuesta a un proceso de devolución sin mora y sin problemas. La expectativa de nuevos créditos supone en el cliente una motivación adicional para el pago. Como un proceso escalonado, todos los clientes han de comenzar con los montos más bajos de crédito. Estos montos se ubican en el equivalente a US\$ 200 por persona en cada grupo. El criterio de crecimiento no excederá el 50% respecto al monto anterior de crédito. El tope para este tipo de crédito se ubica en el equivalente a US\$1000 por persona en cada grupo.

Los requisitos para acceder a este tipo de crédito son los siguientes :

- Fotocopia de la cédula de identidad de los clientes y sus cónyuges.
- Fotografía de frente tamaño carnet

- Presupuesto
- Grupo Solidario

#### II.2 Creditrabajo

Se trata de un plan de crédito abierto, de muy rápida ejecución. Se garantiza el acceso al financiamiento, en función de atender requerimientos urgentes de capital de trabajo a microempresas en funcionamiento. Usualmente dichos requerimientos giran en torno a la adquisición de materias primas, deficiencias en el flujo de caja, pago de nómina, etc. Con esto se pretende ajustar el Capital de Trabajo Neto Adecuado (CTNA) de una unidad que posea un perfil económico satisfactorio, pero con escasos recursos financieros.

Dadas las características de este plan los beneficiarios deben tener garantías suficientes y reales. Los plazos de financiamiento oscilarán entre 3 y 6 meses para el sector comercio y un máximo de ocho meses para la producción. Así mismo los montos para este plan oscilan entre el equivalente a US\$ 800 y US\$ 2000, para el primer crédito de un cliente, y hasta US\$ 4000 para clientes con créditos previos en la organización.

El mecanismo de factoraje consiste en el adelanto de efectivo que se efectúa contra una factura, orden de compra o pedido de un tercero. El tercero es una empresa de reconocida trayectoria y solvencia. En esta operación se deducen los intereses a cobrar del monto de la factura y se adelanta el efectivo, a través de una cesión de crédito. Se solicita a la empresa que emite la orden de compra o pedido, una cesión de crédito a favor de la organización. En la fecha del vencimiento la organización cobra la factura a la empresa y termina así la transacción.

Se apoyarán con esta línea microempresas de acumulación simple o ampliada, de producción, comercialización o servicios.

Los requisitos para acceder a este tipo de crédito son los siguientes :

- Fotocopia de la cédula de identidad, incluida la del cónyuge.
- Declaración de Bienes en Garantía o fiador.
- Un año de funcionamiento como mínimo

#### **II.3 Crediempresa**

Se trata de créditos amplios y/o suficientes de capital mixto, para la iniciación, el fortalecimiento y expansión de la unidad beneficiada. Se otorga a microempresas de producción y servicios, que emplean mano de obra, con suficiente organización empresarial y activos que avalen los montos otorgados así como a proyectos de instalación. Los productos y la tecnología empleada son garantía de éxito, explotan un nicho de mercado importante y que puede impactar positivamente la red económica local.

Dadas las características de este plan los beneficiarios deben tener garantías suficientes y reales. Los plazos de financiamiento suelen ser los más largos de nuestros planes. Se emplean mecanismos tipo leasing.

Los requisitos para acceder a este tipo de crédito son los siguientes :

- Referencias Bancarias, Comerciales, Personales y Laborales
- Estados Financieros (Balance general y Estado de Ganancias y Pérdidas)



## III. Responsabilidades.-

#### III.1 Comité de Crédito 1:

Estará conformado por el personal Promotor de AUGE y tendrá como responsabilidad :

- Análisis de la solicitud del cliente
- Análisis de los antecedentes
- Problemas presentes

El Comité de Crédito tiene como objetivo estudiar las solicitudes existentes dentro de los estándares de su competencia, efectuar los análisis y recomendaciones que hubiera lugar y aprobar las condiciones de financiamiento.

La presentación de cada caso ante el comité será realizada por el respectivo promotor, utilizando recursos como una pizarra o rotafolio para presentar las conclusiones económicas, financieras y de carácter a que hubiere lugar.

Este Comité estará facultado para aprobar solicitudes de clientes nuevos cuyos montos no excedan los límites predefinidos por AUGE, así como los recréditos de

clientes con excelente récord de pago y cuyas condiciones no varien en más de 50% respecto del crédito previo.

#### **III.2 Comité de Crédito 2:**

Será integrado por El coordinador Ejecutivo, responsable del programa AUGE y el administrador, tratando lo que exceda del primer comité, evaluando los castigos de cartera para llevarlos a la aprobación de la Junta Directiva de la Asociada.

- Revisión de los casos que exceden las disposiciones para el comité conformado por los promotores y el Responsable de AUGE.
- Análisis de la situación de los fondos utilizados para el otorgamiento de créditos
- Análisis de la cartera y los indicadores de gestión.

## IV. Definiciones Generales

#### IV.1 Operaciones con descuento o deducción

El conjunto de operaciones de crédito realizadas por la organización sólo admite deducción la cancelación anticipada de préstamos.

Sin embargo, las porciones deducibles serán sólo aquellas correspondientes a los intereses no causados por el préstamo. No son admisibles operaciones con deducciones de los intereses generados por la operación crediticia.

#### IV .3 Deducción por cancelación anticipada de préstamos

Se considerará cancelación anticipada de préstamo sólo aquella transacción que involucre la cancelación total del crédito, con una anticipación superior a un mes calendario del último pago.

En dicho caso se podrá deducir una cantidad equivalente al total de los intereses de las cuotas que se cancelan en dicha operación.

#### IV.4 Política para préstamos recurrentes

Se considerarán préstamos recurrentes aquellas transacciones en las que un mismo cliente recibe nuevos créditos.

Se presume que basados en una relación previa de pago sin mora ni problemas del crédito anterior, se puede tener confianza suficiente para iniciar un proceso de

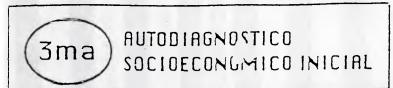


préstamos sucesivos con un cliente. Esto si se mantienen las condiciones referenciales en las que se otorgó el primer préstamo. Es decir, quien ha demostrado capacidad para pagar una deuda de 100 se supone podría pagar 125, sustentando este análisis sobre la base de la capacidad de pago del cliente y atendiendo a la estacionalidad.

La oportunidad del préstamo es sumamente importante para nuestros clientes. En el caso de sujetos que poseen récord de **pago excelente** (no han incurrido en atraso alguno), se permite el desembolsar nuevos créditos en condiciones similares de cuota y plazo.

La operación descrita arriba sólo puede elevarse hasta el tope impuesto por la capacidad de pago del cliente y el reglamento de crédito de la organización.

# **ANEXO 3**



(marque con una X la respuesta apropiada)

| EXPEDIENTE | N₂: |
|------------|-----|
|------------|-----|

|                         | Tiene nombre la microempresa<br>si p<br>no c<br>su respuesta es alirmativa, e  |                 |                      |                           |
|-------------------------|--|-----------------|----------------------|---------------------------|
| - <del>-</del><br>1.2 D | Pirección completa donde fu  | nciona la micr  | oempresa             |                           |
|                         |  |                 |                      |                           |
| Te                      | léfono(s) con su(s) código(  | s) de área _    | na postai            |                           |
| Cit                     | léfono(s) con su(s) código(<br>Idad  |                 | Estado               |                           |
| Uir                     | eccion postal, si la hubie   | e.e             |                      |                           |
| 1.4 El                  | a una sola persona<br>b 2 a 3 personas<br>c 4 a 5 personas<br>d más de 5 personas  |                 | npresa es: (marque ( | con una X la respuesta    |
| aþi                     | ropiada)   |                 | į.                   |                           |
|                         | a En su propio hogar<br>b Fuera del hogar  | o<br>o          |                      | 1                         |
| Si                      | su respuesta es «fuera del hog<br>b.1. Al lado del hogar<br>b.2. Cerca del hogar (de f<br>b.3. Lejos del hogar <u>(</u> requ | orma tal que se |                      | a<br>a<br>e transporte) a |
| 1.5 Di                  | cho local es: (marque con una<br>a Propio c<br>b Alquilado c<br>c Prestado d<br>d Otra forma (espe                           |                 |                      |                           |

| si | C |
|----|---|
| 00 |   |

Sociedad

Andrima

Compañía

Andnima

Scc:edad

Resp.Limitada

| _               |                             |                     |                    |              |             |
|-----------------|-----------------------------|---------------------|--------------------|--------------|-------------|
|                 |                             | onas que compar     | ten el local están | : (marque co | on una X la |
| respuesta a     |                             |                     |                    |              |             |
|                 | sociadas a Ud. en           |                     |                    | Ξ            |             |
|                 | asociadas a Ud. en          | _                   |                    | a            |             |
|                 | no tien <b>e</b> n nada que |                     |                    | C            |             |
| d               | otra (especifiq             | ue):                |                    |              |             |
| 94              |                             |                     |                    |              |             |
|                 |                             | (7)                 |                    |              |             |
| 1.7. ¿En qué s  | ector profesional s         | e ubica la activida | d de su microempi  | esa? (marque | e con una X |
|                 |                             |                     | respuesta corre    |              |             |
| convenient      |                             | •                   |                    | •            |             |
|                 | ión textil (prendas         | de vestir excepto   | calzado)           |              | 0           |
|                 | ión de calzado              |                     | ,                  |              | G           |
|                 | ión de muebles y            | accesorios (en mar  | dera)              |              | =           |
|                 | ión de productos d          |                     | 2014/              |              | G           |
|                 |                             | e metar             |                    |              | c           |
| e. Panadei      | ría y reposteria            |                     | - maladas atal     |              |             |
| i Fabricac      | ión de alimentos c          | aseros (duices, mi  | ermeiadas, etc.)   |              | C _         |
|                 | o al detal de produ         |                     |                    |              | 3           |
|                 | al detal en quinca          |                     | 1                  |              | a           |
| l Comercio      | al detal en compi           | ra/venta de ropa    |                    |              | <b>5</b>    |
| h Comerc        | cio al detal de _           |                     |                    |              | 3           |
| m Trans         | porte de                    |                     | 4-                 |              | 0           |
| n Reparad       | ión de electrodom           | ésticos (linea blan | ca y línea marrón) | 7            | 3           |
|                 | ión de automóviles          |                     |                    |              | G           |
| •               | ión de muebles              |                     |                    |              | Ξ           |
|                 | a (para muebles d           | automóviles)        |                    |              | G           |
|                 | on de calzado               | automosy            |                    |              | a           |
| · ·             |                             | an acadacadas       |                    |              | a           |
|                 | comidas y/o bebid           |                     | oto \              |              | c           |
|                 | s personales (pel           |                     |                    | -            | 0           |
|                 | s médicos person            |                     |                    |              | u           |
| w Otro(s)       | no especificado             | aqui arriba         |                    |              |             |
|                 |                             |                     |                    |              |             |
|                 |                             |                     |                    |              |             |
|                 | i i                         |                     |                    |              |             |
| 2 INFORMACIO    | N LEGAL                     |                     |                    |              |             |
|                 |                             |                     |                    | 4            |             |
| 2.1 ¿La micr    | nemoresa está r             | egistrada legalma   | ente? (marque co   | on una X la  | respuesta   |
| apropiada)      |                             | -g                  |                    |              |             |
| si              | а                           |                     |                    |              |             |
| UO 21           | ä                           |                     |                    |              |             |
| _               | <del>-</del>                |                     |                    |              |             |
| En caso n       | egativo, ¿Por q             | us:                 |                    |              |             |
|                 |                             |                     |                    |              |             |
|                 |                             |                     |                    |              |             |
| cii caso aiir   | mativo, señale las          | signieutes intorma  | iciones.           | ada, aa ai a | 350 CUE S   |
| a i             | -orma legal (marc           | dne cou nua x ja    | respuesta epropi   | ada; en er C | ás lacal de |
|                 |                             | con la categoria    | « Otra», señale la | a denominac: | Un legal de |
| caso            | )                           |                     |                    |              |             |
|                 |                             | <del></del>         |                    |              |             |
| Pre-cooperativa | Cooperativa                 | Asociación          | Asoc:ación         | Firma        |             |
|                 |                             | civil               | Campesina          | петаспа      |             |

Otra forma

(especifique):

| ъ. | Dates  | cel | registro | legal | (escriba | las | informaciones | solicitadas | en | ia | casilla |
|----|--------|-----|----------|-------|----------|-----|---------------|-------------|----|----|---------|
|    | respon |     |          |       |          |     |               |             |    |    | _       |

| Oficinally | Fecha | No. | Folio | Protocolo | Tomo |
|------------|-------|-----|-------|-----------|------|
| circuito   |       |     |       |           |      |
| 1          |       |     |       |           |      |
|            | 1     |     |       |           |      |

c.- Fecha de creación legal \_\_\_\_\_\_

2.2. Nombre(s) y apellido(s) del o de los representante(s) legales o socios con su respectiva(s) dedidentidad, año a partir del qual son socios y tipo de aporte

| Nomore(s) |     | Apellida( | 5 j | Cédula<br>de identidad | Año desde<br>que es | Troc ca<br>accite |
|-----------|-----|-----------|-----|------------------------|---------------------|-------------------|
|           |     |           | -   |                        | i                   |                   |
|           | 1   |           |     | +                      |                     |                   |
|           | 1 . | 3 - 1     |     |                        |                     |                   |
|           |     |           |     |                        | 1                   |                   |

2.3.- Dirección de habitación de cada uno de los representantes legales o socios

| the state of the s | •         |             |
|--|-----------|-------------|
| Nombre y abellidos   | Direcs:ón | Teléionois) |
|  |           |             |
|  |           |             |
|  | 1         |             |
| -  | 1         |             |

2.4.- Señale, además, otra(s) referencia(s) que permitan ubicar a los principales dueños o socios de la microempresa

| Nombre v abellidos | Dirección completa | Teléichois |
|--------------------|--------------------|------------|
| · ·                |                    |            |
|                    |                    |            |
|                    |                    |            |
|                    |                    |            |

2.5.- Si la microempresa pertenece a varios dueños o socios. ¿Cada uno de ellos tiene los mismos derechos y obligaciones? (marque con una X la respuesta apropiada)

si c

En caso negativo, de no tener los mismos derechos y obligaciones ¿En qué se diferencia la relación de cada uno?

|   | Nombre de los socios | En qué se diferencia la relación |
|---|----------------------|----------------------------------|
|   |                      |                                  |
| - |                      |                                  |
|   |                      |                                  |
|   |                      | •                                |

|   |           | · · · · · · · · · · · · · · · · · · · |       |
|---|-----------|---------------------------------------|-------|
| 3 | ANTECEDEN | NTES DE LA UNIDAD ECON                | OMICA |

| 3.1 La microempresa que Ud. dirige, ¿ apropiada) si o En caso afirma no o                     | fue iniciada por Ud? (marc<br>tivo, ¿En qué año comenzo     |   |
|---|---|---|
| En caso negativo, ¿Quién(es) la in<br>apropiada)  | iciaron? (marque con una                                    | X y/o señale la respuesta                               |
| Pagres Otro familiar  | Otro a quien Ud. se la compró o se la alquiló               | Otro (especifique)                                      |
| 3.2 Si Ud. no inició la actividad de la ma ¿En qué año se iniciaron b ¿En qué año Ud. se enca | les actividades de la microe<br>rgó de dirigir la microempr | empresa?<br>esa?  |
| dirigir la microempresa? (marque cor<br>a por herencia d<br>b por compra d                    | n una X la respuesta aprop                                  | piada) .  |
| c. por compra<br>c. por alquiler s<br>d. Otra forma (especific                                | ue):  |   |
| 3.4 ¿Cuánto dinero le costó adquirir  | dicha microempresa?   | 5s.   |
| 3.5 ¿Cuáles fueron sus fuentes de microempresa? (marque con una X la a herencia               | financiamiento al Ud. ir<br>es 3 alternativas que a su j    | niciar o encargarse de la<br>uicio son más importantes) |
| b ahorros propies o familia   |   | +   |
| C préstamo familiar o de am   |   |   |
|   | rgos o  |   |
| d. prestaciones sociales  |   |   |
| e prestamistas particulares   | 5   |   |
| f préstamos bancarios   |   |   |
| g préstamos de clientes o de  |   |   |
| i asociándose con otras pers  | onas  |   |
| l préstamos de Programas de h otro (éspecifique): _   |   |   |
|   |   |   |
|   |   |   |
| 3.5 - Cuando la compró, el precio correspondiente(s))   | comprancia: (marque co<br>_                                 | on una X la(s) casilla(s)                               |
| a. terreno  | _   |   |
| 5 local   | <u>-</u>  |   |
| c maquinarias   | _   |   |
| C. Capital de trabajo   | 2   |   |
| e otro (especificue): _   |   |   |
| f una compinación de las a  | nterioru (especifique las c                                 |   |
| 3.7 Sí Ud. no la comprò, y más bien   | la alquiló, ¿Quánto es el                                   |   |
| responder más de una alternativa, seg   |   | <u>-</u>  |
| a. al momento que Ud. se  |   | Ss.   |
| n. en la actualicad   | - 5   |   |

|                   | c hoy dia no   | está más alquilado  | _   |   | 7                          |
|-------------------|--|---|---|---|----------------------------|
| 3.8 Cuar<br>(marg | ue con uha X la  | e encargó de la microen<br>respuesta apropiada)   |   |   |                            |
|                   | a la viviend   | a de  | (ncn  | ibre de la persona)   | C                          |
|                   |  | dentro de la vivienda, a  | condicionado  | )   | C                          |
|                   |  | simiento aparte   |   |   | 3                          |
|                   |  | pecifique):   |   |   |                            |
|                   |  |   |   |   |                            |
| aprop             |  | se encuentra en el mis  | smo lugar?  | (marque con una X   | la respuesta               |
|                   | si 🏻   |   |   |   |                            |
|                   | no =   |   |   |   | +                          |
| En ca             | aso afirmativo d   | o negativo, ¿Por qué  | ?   |   |                            |
|                   |  |   |   |   |                            |
|                   | microempresa ¿S<br>puesta apropiada  | Se encuentra en la actu   | alidad en fu  | ncionamiento? (marqu  | Je con una X               |
| 14 .55            |  | a)<br>n caso afirmativo, pasa   | r a la precu  | nta 3 11  | •                          |
|                   |  | r caso ammativo, paszi<br>r caso negativo, ¿Cuái  |   |   |                            |
|                   | 2 2.   | . caso negativo, godan  |   |   |                            |
| ¿Por €            | a dificultades b suministro c funcionamie d dificultades e dificultades o poca aflue f Calidad defic g incertidumi i dificultades l problemas p m siniestros | en la colocación de los<br>encia de clientes<br>ciente de los productos<br>pre personal | ar regularmede materia<br>quipos y ma<br>productos fa<br>o de los sen | ente<br>s primas y/o mercan<br>quinarias<br>Ebricados<br>vicios | S                          |
| adema             |  |   | amigos y ca<br>e er<br>r en   |   |                            |
| (marci            | ndo Ud. mició c<br>de con una Xila<br>diva, según el ca  | se encargó de la mio<br>a(s) casilla(s) correspo<br>aso)                                | rcembresa.<br>ndiente(s),   | ¿Cómo realizaba Uo<br>pudiendo responder                        | d, el trabajo<br>más de un |
|                   |  | lizaba todas las labores  | Ξ   |   |                            |
|                   |  | s las labores   | c   | en algunas labores  | 3                          |
|                   | s. sus amigos l  |   |   |   |                            |
|                   |  | i las tanores   | 0   | en aicunes labores  | C                          |

|                   | <ul> <li>d contrataba algunos trabajadores:</li> <li>fijos</li> <li>ocasionalmente</li> <li>por tarea</li> <li>e otra (especifique):</li> </ul>   | o<br>c<br>a                              | · · · · · · · · · · · · · · · · · · · |                   |
|-------------------|---|--|---------------------------------------|-------------------|
| ¿Canc             | personas que trabajaban con Ud., bie<br>ecian el oficio? (marque con una X la respu<br>si c   | n sean familia:<br>esta apropiada)       | res, amigos                           | o contrataces     |
| 3,14,- Las        | labores que se realizaban al inicio eran: (ra.: manuales totalmente b con ayuda de algunas maquinarias c totalmente automatizada d otra (especifique):  | 0  | X la respue                           | sta apropiada)    |
|                   | Jd. iniciar o encargarse de la microempress? (marque con una X la respuesta apropia si di En caso negativo.  En caso afirmativo, describa las maquina   | eda)<br>, pasar a la preç                | gunta Nº 3.16                         |                   |
| ſ <del></del>     | ž. ž.   |  | en que sa enc                         | 227/2020          |
|                   | Equipos y maquinarias  existentes   | bueno                                    | recuiar                               | malc              |
|                   | SAGIETIES   |  | 1                                     |                   |
|                   |   |  | 1                                     |                   |
|                   |   |  |                                       | •                 |
|                   |   |  | 1                                     |                   |
| genera            | Ud. iniciar o encargarse de la microemeban ingresos? (marque con una X las tantes)  a venta de productos o servicios prestado b venta de sub-productos c venta de mercancía d alquilares (uso de maquinaria, otros e e otro (especifique):  | 3 alternativas<br>os<br>spacios del loca | que a su  c c c al, etc.)             | juicio son más    |
| o se e            | é tipo de productos o servicias se realizab-<br>ncargó de ella? (enumere los productos o s  | servicios)<br>                           |                                       | ndo Ud. la Interò |
| 3.18 Al<br>microe | Ud. iniciar o encargarse de la micro mpresa eran: (marque con una X la respue a:- suficientes y dejaba ganancia b:- suficientes más no dejaban ganancias c:- unas veces suficientes para cancelar lo y otras veces insuficientes d:- totalmente insuficientes e:- otra (especifique); | empresa. ¿Lo<br>esta apropiada)          | es ingresos<br>a<br>a                 | totales de la     |

| contraidos? (marque con una X la respuesta apropiada)  | riabian deucas o compromisos                                     |
|--|--|
| si o<br>no a En caso negativo, pasar a la pregunti   | a nº 3.20  |
| En caso afirmativo, ¿Con quiénes son tales compromisos mismos de acuerdo a los montos adeudados? (puede alternativa)   | , así como la importancia de los<br>marcar con una X más ce una  |
| a con el o los anteriores dueños de la microempres   | se ::  |
| b con algún o algunos familiares o amigos  | 2  |
| c con los proveedores  | G  |
| d con los clientes   | 5  |
| e con instituciones bancarias o facilitadoras de fon   |  |
| i. con prestamistas particulares   | -  |
| g otra (especifique):  | •  |
| g. ona (especialie).   |  |
| 3.20 Al Ud. iniciar o encargarse de la microempresa, ¿Tuvo acicionales, no previstos, a fin de evitar una caída en el rituna X la respuesta apropiada)  si a no a  |  |
| En caso afirmativo, ¿Por qué concepto eran esos gastos? (<br>una alternativa)  | puede marcar con una X más de                                    |
| a reparaciones del local   | C  |
| b. reparaciones de maquinaria y equipos  | S  |
| c reparación de vehículos  | <b>a</b>   |
| d compromisos laborales anteriores no cancelados   | a ·  |
| e compras de   |  |
| f otro (especifique):  |  |
|  |  |
| 3.21 Al Ud. iniciar o encargarse de la microempresa, ¿Cómmicroempresa? (marque con una X la respuesta apropiada)   |  |
| a. no se llevaban cuentas  | <b>G</b>   |
| b con apuntes personales y con las facturas  | <u> </u>   |
| c. con una contabilidad formal llevada por Ud. mism  |  |
| d con una contabilidad formal llevada por un conta   |  |
| e otra (especifique):  | •  |
|  |  |
|  |  |
| - SITUACION ACTUAL DE LA UNIDAD ECONOMICA  |  |
| - STUDACTOR ACTUAL DE LA UNIDAD ENGNOMICA  |  |
| 4.1 ¿Cuá!(es) son los productos que Ud. fabrica actua servicios prestados en la actualidad? según la actividad a o Si la microempresa en consideración se encuentra inac señale los productos o servicios a realizar por ella cuando e | que se dedica su microempresa<br>tiva, y se pretende reactivaris |
| Productos.   | Servicios  |
|  | 1  |
|  | #  |
|  |  |
|  |  |

4.2.- Para la microempresa en funcionamiento, señale el monto total de los ingresos brutos mensuales generados por su microempresa en los últimos 12 meses. (por ingreso bruto se considera el valor total de sus ventas antes de disminuir los gastos y otros compromisos). Nombre del mes 1:

| 1                  | Mes ' | Mes 2 | Mes 3 | Mes 4    | Mes 5 | Mes 6 |
|--------------------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|
| - ventas totales T |       |       |       | 1        | 1     |       |
| - otros ingresos   |       |       |       | <u> </u> |       |       |
| TOTALES            |       |       |       | 1        | I     |       |

|                   | Mes 7 |   | Mes € |   | Mes 9 | Ì | Mes 10 | Mes :: | Mes 12 |
|-------------------|-------|---|-------|---|-------|---|--------|--------|--------|
| · Wentes totales  |       |   |       | 1 |       |   |        | 1      |        |
| - oxos ingresos l |       | 1 |       | 1 |       | 1 |        | 1      |        |
| TOTALES           |       | 1 |       | 1 |       | 1 | -7     | 1      |        |

|             |      | <br> |
|-------------|------|------|
| TOTAL ANUAL |      |      |
|             | <br> |      |

4.3. Para la microempresa en funcionamiento, señale los gastos totales mensuales a pagar por su microempresa en los últimos 12 meses.

(Gastos: materia prima, aquéllos ingredientes necesarios para fabricar o prestar el servicio; funcionamiento, los otros gastos -alquiler, papelería, electricidad, tlf.- para ocder producir; personal, los pagos a empleados u obreros fijos o a destajo incluyendo las obligaciones legales; préstamos, las deudas y compromisos adquiridos; otros castos, aquellos conceptos no incluídos anteriormente)

| Nombre    | del | mes   | 1: |  |
|-----------|-----|-------|----|--|
| 1 (0.110) | C=1 | 11162 | 1. |  |

|                    | Nies : | Mes 2 | 1 | Mes-3 | Mes 4 | Mes 5 | Mes 6 |
|--------------------|--------|-------|---|-------|-------|-------|-------|
| · materia prime    |        |       | 1 |       |       |       |       |
| · funcionamiento l |        |       | 1 |       |       | !     |       |
| · personal         |        |       | 1 |       |       | 1     |       |
| · oresiamos        |        |       | 1 |       |       |       |       |
| · ctros castos     |        |       | 1 |       | 1     | 1     |       |
| TOTALES!           |        |       | 1 |       |       |       |       |

|                  | Mes:7 | Mes 3 | 1 | Mes 9 | l Mes ic | 1 | Mas :: | Mas 12 |
|------------------|-------|-------|---|-------|----------|---|--------|--------|
| · materia prima  |       |       | 1 |       | M        | 1 |        |        |
| - Junaianamiento |       | 1     | 1 |       | 1        | 1 | (      |        |
| - personal       |       |       | 1 |       |          | 1 | 1      |        |
| - presiamos      |       |       | 1 |       |          | 1 |        |        |
| · ores gastes    |       |       | 1 |       | 1        | 1 |        |        |
| TOTALEST         |       | li e  | 1 |       | 1        | Ī |        |        |

|             |    | <br> |  |
|-------------|----|------|--|
| TOTAL ANUAL | 11 |      |  |

- 4.4. Para la micoempresa en funcionamiento, señale las siguientes informaciones:
  - a el·listado de bienes y propiedades acrua es con las quales la microempresa funciona

| principales     | 3 000000 00                    |          |  |
|-----------------|--------------------------------|----------|--|
| características | a nombre de                    | valor de | estado actua                           |
|                 |                                | compra   | (S - R - M)                            |
|                 |                                |          | 1                                      |
|                 |                                |          |  |
|                 |                                |          | 1                                      |
|                 | principales<br>características |          | características a nonitire de valor de |

b.- las deudas y compromisos pendientes por parte de la microempresa

| ripo de deuda o<br>compromiso | Nambre<br>del deudor | Manto    | Fecha            |
|-------------------------------|----------------------|----------|------------------|
|                               | 001 000001           | adeudado | adouisio.   veni |
|                               |                      |          |                  |
|                               |                      |          |                  |

c.- las deudas y cuentas a pagar por parte de los clientes con la microempresa

| Nambre del cliente<br>Geudor | Tipo de deuda | Monto    | - =       | echa      |
|------------------------------|---------------|----------|-----------|-----------|
|                              |               | adeudado | agguisic. | vencimien |
|                              |               |          |           |           |

d.- el listado de los inventarios existentes en la microempresa

| Nombre de los bienes | Cantidad | Valor       | ce ·  |
|----------------------|----------|-------------|-------|
| o productos          |          | adduisición | venta |
|                      |          |             |       |
|                      | 1        |             |       |
|                      | 1.       |             |       |

e.- el listado de los trabajadores fijos y a destajo

| Trabajador |       | e relación |        | Forma    | de pago   |         |                |
|------------|-------|------------|--------|----------|-----------|---------|----------------|
|            | l lic | destaio    | diario | semanall | guincenai | mensual | Monte<br>Deced |
|            | 1     |            |        |          |           |         | 00000          |
|            |       |            |        |          |           |         |                |

4.5.- Para la microempresa a reactivar, sañale les siguientes informaciones:

a.- el listado de bienes y propiedades existentes con posibilidades de recuperación

| Tipo de bien o probledad (activos) | Principales     | a nombre de   |              |             |
|------------------------------------|-----------------|---------------|--------------|-------------|
| 30, 705;                           | características | 4 10111519 19 | estimación   | estado acid |
|                                    |                 |               | Valor actual | 13 - A - M  |
|                                    |                 | 1             |              |             |
|                                    |                 |               | 1            |             |
|                                    |                 |               | 1            |             |
|                                    |                 |               | 1            |             |

b.- las deudas y compromisos pendientes, a heredar por parte de la "nueva" microempresa

| Tipo de deuta o compremiso | Nombre del deucor | Monto adeudado | Desde cuando |
|----------------------------|-------------------|----------------|--------------|
| 1                          |                   |                | 200          |
|                            |                   |                |              |
|                            |                   |                |              |

c.- las deudas y cuentas a pagar por parte de los clientes que puedan ser recuperables

| Nomare del aliente | Tipo     | Monto             | Recus | erac: |
|--------------------|----------|-------------------|-------|-------|
| deudor             | de deuda | obsbueza zdeudado | S     | l no  |
|                    |          |                   |       | 1     |
|                    |          |                   | 1     |       |
|                    |          |                   |       | 1     |
| 1                  |          |                   | 1     | 1     |

|                          | CROEMPRESARIO   |  |   |   |   | (A)  |                        |
|--------------------------|---|--|---|---|---|--|------------------------|
|                          | croempresa tiene  | más de ur  | n propietario   | 0 50010   | , este t                                | itulo debe                                 | Hen                    |
| ara cada                 | uno de ellos)   |  |   |   |   |  |                        |
| 5 - 51                   | ombre completo d  | al microamar   | a e a ri o  |   |   |  |                        |
|                          | ugar de nacimiento:   | er microempri  | E 2 5 1 1 0   |   |   |  |                        |
| L, C                     |   |  |   |   |   |  |                        |
|                          | b ciudad  |  |   |   |   |  |                        |
|                          | c nacionalidad:   | de crice   |   | acti  | ıal                                     |  |                        |
|                          | c. nacionalidad.  | 46 01190   |   |   |   |  |                        |
| 5.2 ¿D                   | onde trabajaba ante   | es? (escriba la  | ciudad, el es   | tado y el p   | zis)                                    |  |                        |
|                          |   |  |   |   |   |  |                        |
|                          |   |  |   |   |   |  |                        |
| Si la                    | a respuesta anterior  | corresponde a  | a una ciudad  | diferente a   | su reside                               | encia actual,                              | CIĈS                   |
| ¿Cu                      | rándo llegó a esta d  | iudad? (indiqu   | e el año)   |   |   |  |                        |
|                          |   |  |   |   |   |  |                        |
|                          |   |  |   | <u> </u>  |   |  |                        |
|                          | ites de iniciar o enc   |  |   | ipresa. ¿En   | i qué acti                              | ividad traba                               | jaba?                  |
|                          | rque con una X la res   | spuesta apropia  |   | ipresa. ¿Er   | n qué acti                              | ividad traba                               | jaba?                  |
|                          | rque con una X la res<br>a en la misma a  | spuesta apropia<br>actividad D   |   | ipresa. ¿Er   | n qué acti                              | ividad traba                               | jaba?                  |
|                          | rque con una X la res<br>a en la misma a<br>b no trabajaba  | spuesta apropia<br>actividad D   | eda)  |   |   |  | jaba?                  |
|                          | rque con una X la res<br>a en la misma a  | spuesta apropia<br>actividad D   | eda)  |   |   |  | jaba?                  |
|                          | rque con una X la res<br>a en la misma a<br>b no trabajaba  | spuesta apropia<br>actividad D   | eda)  |   |   |  | jaba?                  |
| (mar                     | rque con una X la res<br>a en la misma a<br>b no trabajaba<br>c otra (espa  | spuesta apropia<br>actividad b<br>cifique):  |   |   |   |  |                        |
| (mar<br>5,4,- ¿E         | rque con una X la res a en la misma a b no trabajaba c otra (espe   | spuesta apropia actividad D cifique): enzó a trabaja   | eda)<br><br>r en la activió   | ad que des  |   |  |                        |
| (mar<br>5,4,- ¿E         | rque con una X la res<br>a en la misma a<br>b no trabajaba<br>c otra (espa  | spuesta apropia actividad D cifique): enzó a trabaja   | eda)<br><br>r en la activió   | ad que des  |   |  |                        |
| (mar<br>5,4,- ¿E<br>micr | rque con una X la res  a en la misma a  b no trabajaba  c otra (espe  n que año Ud. come roempresa? (escrib   | spuesta apropia actividad D cifique): enzó a trabaja, a el año,  | eda)<br><br>r en la activid   | ad que des  | spués dió                               | iugar a la :                               | <br>                   |
| 5.4 ∑E<br>micr<br>5.5 ∑  | rque con una X la res  a en la misma a  b no trabajaba  c otra (espe  n que año Ud. come roempresa? (escrib   | spuesta apropia actividad D cifique): enzó a trabaja, a el año; el o los mo  | eda)  r en la activid  tivo(s) que  | ad que des  | spués dió<br>-<br>iron a ti             | iugar a la d                               | <br><br>zotuzi<br>es:z |
| 5.4 ∑E<br>micr<br>5.5 ∑  | rque con una X la res  a en la misma a  b no trabajaba c otra (espe  n que año Ud. come roempresa? (escrib  Cuál(es) fue(ron) cempresa? (marque   | spuesta apropia actividad D cifique): enzó a trabaja a el año; el o los mo con una X izs   | eda)  r en la activid  tivo(s) que 3 alternativas   | ad que des  | spués dió<br>-<br>iron a ti             | iugar a la d                               | <br><br>zotuzi<br>es:z |
| mar)<br>5.4 ک<br>micr    | rque con una X la res  a en la misma a  b no trabajaba c otra (espe  n que año Ud. come roempresa? (escrib  Cuál(es) fue(ron) cempresa? (marque a falta de emple  | spuesta apropia actividad D cifique): enzó a trabaja a el año; el o los mo con una X izs o (estaba desa  | eda)  r en la activid  tivo(s) que 3 alternativas  mpleado)   | ad que des<br>lo impulsa<br>que a su ju                           | spués dió<br>-<br>iron a ti             | iugar a la d                               | <br><br>zotuzi<br>es:z |
| mar)<br>5.4 ک<br>micr    | rque con una X la res a en la misma a b no trabajaba c otra (espa n que año Ud. come roempresa? (escrib Cuál(es) fue(ron) cempresa? (marque a falta de emple b aumentar o c   | spuesta apropia actividad D cifique): enzó a trabaja, a el año; el o los mo con una X izs o (estaba dese   | r en la activid<br>tivo(s) que<br>3 alternativas<br>mpleado)<br>el ingreso (am                                    | ad que des<br>lo impulsa<br>que a su ju                           | spués dió<br>-<br>iron a ti             | iugar a la d                               | <br><br>zotuzi<br>es:z |
| mar)<br>5.4 ک<br>micr    | rque con una X la res a en la misma a b no trabajaba c otra (espe   | spuesta apropia actividad D cifique): enzó a trabaja, a el año; el o los mo con una X izs o (estaba dasa complementar el adependencia es   | r en la activid<br>tivo(s) que<br>3 alternativas<br>mpleado)<br>el ingreso (am                                    | ad que des<br>lo impulsa<br>que a su ju<br>cue a su ju<br>ilier c | spués dió<br>-<br>iron a ti             | iugar a la d                               | <br><br>actual<br>esta |
| mar)<br>5.4 ک<br>micr    | rque con una X la res a en la misma a b no trabajaba c otra (espa n que año Ud. come roempresa? (escrib Cuál(es) fue(ron) cempresa? (marque a falta de emple b aumentar o c c búsqueda de in d gusto al oficio                        | enzó a trabaja a el año) el o los mo con una X izs o (estaba desa complementar el año) dependencia el aprimer habilida   | tivo(s) que 3 alternativas mpleado) el ingreso famica di para el ofic   | ad que des<br>lo impulsa<br>que a su ju<br>cue a su ju<br>ilier c | spués dió<br>-<br>iron a ti             | iugar a la d                               | <br><br>zotuzi<br>es:z |
| mar)<br>5.4 ک<br>micr    | rque con una X la res  a en la misma a  b no trabajaba c otra (espe  n que año Ud. come roempresa? (escrib  Cuál(es) fue(ron) cempresa? (marque a falta de emple b aumentar o c c búsqueda de in d - gusto ai ofició e continuar el r | enzó a trabaja a el año) el o los mo con una X izs o (estaba desa complementar el año) dependencia el aprimer habilida   | tivo(s) que 3 alternativas mpleado) el ingreso famica di para el ofic   | ad que des<br>lo impulsa<br>que a su ju<br>cue a su ju<br>ilier c | spués dió<br>-<br>iron a ti             | iugar a la d                               | <br><br>zotuzi<br>es:z |
| 5.4 ¿É<br>micr           | rque con una X la res  a en la misma a  b no trabajaba c otra (espe   | ectividad of actividad of activity act | r en la activid<br>tivo(s) que<br>3 alternativas<br>mpleado)<br>el ingreso (am<br>conómica<br>d para el ofic<br>r | ad que des<br>lo impulsa<br>que a su ju<br>c<br>iliar c<br>io c   | spués dió<br>-<br>eron a tradicio son r | iugar a la s<br>rabajar an<br>nás importas | <br><br>actual         |
| 5.4 ¿É<br>micr           | rque con una X la res  a en la misma a  b no trabajaba c otra (espe  n que año Ud. come roempresa? (escrib  Cuál(es) fue(ron) cempresa? (marque a falta de emple b aumentar o c c búsqueda de in d - gusto ai ofició e continuar el r | ectividad of actividad of activity act | r en la activid<br>tivo(s) que<br>3 alternativas<br>mpleado)<br>el ingreso (am<br>conómica<br>d para el ofic<br>r | ad que des<br>lo impulsa<br>que a su ju<br>c<br>iliar c<br>io c   | spués dió<br>-<br>eron a tradicio son r | iugar a la s<br>rabajar an<br>nás importas | <br><br>actual         |

| 5.7 - ¿C | ómo Ud. aprendió el oficio? (puede marcar  | con una X más de una alt                          | ernativa)          |
|----------|--|---|--------------------|
|          | a en cursos C (anexe copia d   | le los certificados de los cu                     | rscs realizados)   |
|          | b en la práctica al lado de personas co  |   | 0                  |
|          | c - por su propia cuenta   |   | С                  |
|          | d. otra forma (especifique):   |   |                    |
|          |  |   |                    |
|          |  |   |                    |
| 5.2 Los  | ingresos generados por su microempresa,  | son para Ud. (marque con                          | una X la respuesta |
|          | piada)   |   | *                  |
|          | a la única fuente de ingresos  | С   |                    |
|          | b la principal fuente de ingresos  | . c   | 1                  |
|          | c un complemento de ingreso  | а   |                    |
| 2        | d otra (especifique):  |   | -                  |
|          |  |   |                    |
|          |  |   |                    |
|          | más de la microempresa, ¿Se dedica Ud. a   | alguna otra actividad? (ma                        | rque con una X la  |
| resp     | uesta apropiada)   |   |                    |
|          | SI O   |   |                    |
|          | no a   |   |                    |
|          |  |   |                    |
| =0       | caso afirmativo, ¿Cuál o cuáles?   |   |                    |
|          |  |   |                    |
|          | cue con una X la respuesta apropiada)  a continuar con su microempresa tal c  b ampliar este negocio  c montar otro negocio y continuar con  d dejar este negocio y montar otro má  e trabajar como asalariado en otro sit  f No sabe  g otra (especifique): | este<br>is rentable<br>io y dejar esta microempre | a<br>              |
|          | ¿Por qué?  | *   |                    |
|          |  |   |                    |
|          |  |   |                    |
|          | los ingresos de su microempresa se di  |   |                    |
| esta     | ganancia? (marque con una X las 3 alterna  |   | •                  |
|          | a ampliación, reparación o compra de   |   | 3                  |
|          | b gastos del hogar (compra de aquicos e  | cel hogar, pago de deucas,                        |                    |
|          | gastos médicos, etc.)  |   | C                  |
|          | c Educación de los hijos   |   | <b>c</b>           |
|          | d. irse de vacaciones  |   | 2                  |
|          | e - anorraria en el banco  |   | S                  |
|          | :- ayudar a un familiar o a un amigo   |   | 2                  |
|          | g ampliación, reparación o compra del  | local de la microempresa                          | 3                  |
|          | to mudarse a otro local  |   | <u> </u>           |
|          | il- pago de deudas del negocio   |   | 5                  |
|          | h. compra de maquinarias, vehículo,  | cusincom  | 9                  |
|          | m - compra de materia prima  |   | G                  |
|          | n - mejorar las condiciones de los trabaj  | adores (aumento de sueld                          |                    |
|          | bonos, etc.)   |   | S                  |
|          | o ctra (especifique):  |   |                    |

A.15.- Composición lamiliar del microempresario

| Dogs:        | nel toq a | oup sord        | utoju 18 lijetu | ionam zordmaini 14                      | soñs Ul se                              | ioyeni | sordino | im "V | de miembros del hogan | IATOT |
|--------------|-----------|-----------------|-----------------|---|---|--------|---------|-------|-----------------------|-------|
| <del> </del> | 1         | [ <del></del> [ |                 |   | ſ <del>~~~~</del>                       | ,      |         |       |                       |       |
|              |           | -               |                 | -                                       |   | ļ      |         |       |                       | 9     |
|              |           |                 |                 | -                                       |   |        |         |       |                       | 9     |
|              |           |                 |                 |   | (*)                                     | .      |         |       |                       | ļ.    |
| <del></del>  |           |                 |                 | 1                                       |   |        |         | * 4   |                       | 6     |
|              |           | -               |                 |   |   |        |         |       | **                    | 7     |
|              |           |                 |                 | 16                                      | +                                       | l      |         |       |                       |       |
|              |           |                 |                 |   |   |        |         |       |                       |       |
|              |           |                 |                 | - 1                                     |   |        |         |       |                       | 0     |
|              |           |                 |                 |   |   |        | ]       |       |                       | 7     |
|              |           |                 | + 40            |   | 2                                       |        |         |       |                       |       |
|              |           |                 |                 |   | =                                       | 1      |         |       |                       |       |
|              |           |                 |                 |   |   | +      |         |       |                       |       |
|              |           |                 |                 |   | +                                       | 1      |         |       |                       | -     |
|              |           |                 |                 |   |   | -      |         |       |                       | -     |
|              | <u> </u>  |                 |                 |   |   |        |         |       |                       |       |
|              | <u> </u>  |                 |                 |   |   |        |         |       | *                     |       |
|              |           |                 |                 |   |   | -      |         |       |                       |       |
|              | <u> </u>  |                 |                 | į. •.                                   |   |        |         |       |                       |       |
|              |           |                 |                 |   |   | -      |         |       |                       |       |
|              |           |                 |                 |   |   | -      |         |       |                       |       |
|              |           |                 |                 | -                                       |   |        | 1       |       |                       |       |
|              |           |                 |                 |   |   | -      |         |       |                       | -     |
|              |           |                 |                 |   |   | -      |         |       |                       |       |
|              | 1         |                 |                 | -                                       | ·                                       |        |         |       |                       |       |
|              | 1         |                 | +               |   |   | ·      |         |       |                       | ]     |
|              | *         |                 |                 |   |   |        | -       |       |                       |       |
| รย           | OU        | IS              | (eupilioaqsa)   | (eupilipaqse)                           | (enpilisages)                           | ·      | 글 .     | W     |                       |       |
| δοιι         |           |                 | *               | ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,, | .,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,, |        |         |       |                       |       |
| gliode       | อเบอน     | gernati         | nòisequao       | noissuntani                             | helo del hogar                          |        |         |       | connecte (            |       |
| Cuár         |           | Jean            | tr oraitO       | ab obasi                                | Parentesco con                          | Edad   | OVO     |       | sopylade A            | '     |
|              | J         |                 |                 |   | 1                                       | There  | охо     | 0     | ardmoN                |       |

(nompte)

|                          | Parroqu  | ia                                    |
|--------------------------|--|---------------------------------------|
| rucac                    | E:   | stado                                 |
| ¿Desde d                 | uándo habita Ud. en esta comunidad   | ?                                     |
| J Guántos                | personas en lotal viven en su casa   | a? (indicar número                    |
|                          | -m   |                                       |
| nexa en la<br>i la micro | arias informaciones de las personas o<br>página siguiente (cuadro de composi-<br>empresa tiene varios propietarios o<br>a cada uno | ción familiar)                        |
| Señale la                | manera como se distribuye el presu   | ouesto familiar                       |
|                          | Aupro  | 3s/mes                                |
|                          | Alimentación   |                                       |
|                          | Alcuiler o pago de vivienca  |                                       |
| -                        | Candominio   |                                       |
| -                        | Electricidad   |                                       |
| -                        | Otras fuentes de energía (cas.etc.)  |                                       |
| -                        | Teléiono   |                                       |
| -                        | Açua Aseo urbano   |                                       |
| -                        | Escolaridad  |                                       |
|                          | Vestuario  | · · · · · · · · · · · · · · · · · · · |
|                          | Asistencia médica  | ±0                                    |
|                          | Recreación   |                                       |
|                          | Transporte   |                                       |
| _                        | Otros gastos   |                                       |
| Ĺ                        | Ahorro   |                                       |
|                          | TOTAL  |                                       |
| ¿Cúal es                 | el ingreso mensual (promedio)?   |                                       |
| a c                      | lel jele de hogar  | Es.                                   |
| ರಿ ರ                     | el hogar con los aportes de los otros n  | niembros del hogar                    |
|                          |  |                                       |
|                          |  |                                       |
|                          |  |                                       |
|                          |  |                                       |
|                          |  | =========                             |
|                          | TOTAL  |                                       |
| lico de viv              | renda donce Ud. vive: (marque con ur   | a X la respuesta a                    |
| ĕ.• G                    |  |                                       |
| ბ - c                    |  | <b>S</b>                              |
|                          | partamento   | 2                                     |
|                          | isa o apartamento de interes social  | G<br>G                                |
| € 03                     | sa de vecindad   | σ                                     |
| : - !0/                  | cal utilizado como vivienda  | _                                     |

|              | enda es: (marque con una                    | a X la respuesta           | apropiada)  |   |            |         |               |
|--------------|---|----------------------------|-------------|---|------------|---------|---------------|
|              | propia                                      |                            | С           |   |            |         |               |
|              | - alquilada                                 |                            | C           |   |            |         |               |
|              | - prestada                                  |                            |             |   |            |         |               |
|              | propia, pagando                             |                            | C           |   |            |         |               |
| e            | alquilada, más en proce                     | so de adquisición          | С           |   |            |         |               |
| f.           | - otro (especifique):                       |                            |             |   |            |         |               |
| 5.20 ¿Cuá    | ntos ambientes tiene s                      | su vivienda? (m            | narque co   | ո սո                                    | a X        | la(s)   | respuesta(s)  |
| apropiac     |   |                            |             |   |            |         |               |
| re           | cibo  | C                          | 7           |   |            |         |               |
| 4- C:        | omedor .                                    | S                          |             |   |            |         | 7             |
| re           | ecibo-comedor                               | c.                         |             |   |            |         |               |
| h            | abitaciones (indicar núm                    | erc)                       |             |   |            |         |               |
|              | año (indicar número)                        |                            |             |   |            |         |               |
|              | ocina ,                                     |                            |             |   |            |         |               |
|              | vandero                                     | С                          |             |   |            |         |               |
|              | tros espacios (indicar nú                   | merc)                      |             |   |            |         |               |
|              |   |                            |             |   |            |         |               |
| 5.21 Servici | os de la vivienda (marque                   | con una X la re            | spuesta a   | propia                                  | ca)        |         |               |
|              | - agua potable dentro de                    |                            | si          |   | no         | C       |               |
|              | - agua potable fuera de la                  |                            | si          | a                                       |            |         |               |
|              | - cloacas                                   |                            |             | С                                       |            |         |               |
|              | - pozo séptico                              |                            |             | 3                                       |            |         |               |
|              | - aseo urbano                               |                            |             | c                                       |            |         |               |
|              | - electricidad                              |                            |             | 0                                       |            |         |               |
|              | - teléfono                                  |                            |             | 5                                       |            |         |               |
|              | · gas                                       |                            | si          | -                                       | no         |         |               |
|              | · otro (especifique):                       |                            | -           |   |            | -       |               |
|              |   |                            |             |   |            |         |               |
| 5.22 / Poses | algunos bienes? como: (                     | marque con una             | X la respui | esta a                                  | probi      | ada)    |               |
|              | - cocina                                    | -                          |             |   |            | - 1     |               |
|              | - a gas                                     |                            | si          | G                                       | no         | 0       |               |
|              | - eléctrica                                 |                            | si          | C                                       | no         | a       |               |
| ь            | - lavadora                                  |                            | si          |   | no         |         |               |
|              | - secadora                                  |                            | si          | 0                                       | no         |         |               |
|              | · vehículo propio de uso                    | familiar                   |             | С                                       | по         |         |               |
|              | - radio                                     |                            |             | C                                       | _          |         |               |
|              | · televisión                                |                            | si          | 2                                       | no         |         |               |
|              | 13.6 4.3.011                                |                            | •           |   |            |         |               |
| 5.23 Acceso  | a la vivienda: (marque co                   | no una X la resou          | esta antor  | oiada)                                  |            |         |               |
|              | - calle vehicular pavimer                   |                            | 2           | ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,, |            |         |               |
|              | - calle vehicular no pavir                  |                            | _           |   |            |         |               |
| C.           | <ul> <li>via peatonal pavimenta</li> </ul>  | nemeua<br>da isassiera ver | ada) C      |   |            |         |               |
|              | <ul> <li>via peatonal no pavimer</li> </ul> |                            | = C         |   |            |         |               |
|              |   | naca                       | _           |   |            |         |               |
| ₹.           | - otra (especifique):                       |                            |             |   | <b>-</b> - |         |               |
|              |   |                            |             |   |            |         |               |
| - AGREMIAC   | 1011  |                            |             |   |            |         |               |
| AGREMIA      | NO IN                                       |                            |             |   |            |         |               |
| 6 :          |   |                            |             |   |            | - O /   |               |
| Via          | parte de alguna organiza                    | cion due peut l'i          | e a su mi   | croem                                   | presa      | a ( (ma | arque con una |
|              | uesta apropiada)                            |                            |             |   |            |         |               |
| Si           |   |                            | .40         |   |            |         |               |
| UC           | o En caso ne                                | egativo, ¿Por qu           | 16 . ———    |   |            |         |               |
|              |   |                            |             |   |            |         |               |

| a cámara   | ٥                         |                   |                          |
|--|---------------------------|-------------------|--------------------------|
| b asociación de productores o comerciantes   | 0                         |                   |                          |
| c cooperativa  | 0                         |                   |                          |
| d sindicato de   |                           |                   |                          |
| e otra (especifique):  |                           |                   |                          |
| 6.2 Sí Ud. ha respondido afirmativamente la pregunta ar<br>presta la organización a la cual Ud. está asociado?   | nterior, ¿C               | Qué tip           | o de servicio            |
|  |                           |                   |                          |
| 6.3 Sí Ud. ha respondido afirmativamente la pregunta nº 6.1, asociado ante la organización en referencia?  |                           |                   |                          |
| 6.4 Si Ud. forma parte de alguna organización gremial, ¿Ocup<br>cargo directivo en dicha organización? (marque con una X<br>si a<br>no a   | pa o ha oo<br>. Ia respue | cupado<br>sta apr | alguna posic<br>ropiada) |
|  |                           |                   |                          |
| En caso afirmativo, señale el nombre de la organización período durante el cual la ocupa o la ha ocupado   | gremial, l                | la posid          | ción ocupada             |
| Nombre de la organización Cargo desembe  | eñado                     | . 1               | Periodo                  |
|  |                           | 1                 |                          |
|  |                           | - 1               |                          |
|  |                           | 1                 |                          |
|  |                           |                   |                          |
|  |                           |                   |                          |
|  | MICHICA                   |                   |                          |
| CARACTERISTICAS DE LA SOLICITUD DE FINANCIAM   | MIENTO                    |                   |                          |
| 1.1 ¿Cuál es el motivo de su solicitud de financiamiento?  | -                         | con ur            | na X la respu            |
| 1 ¿Cuál es el motivo de su solicitud de financiamiento? apropiada)   | -                         | con ur            | a X la respu             |
| 1 ¿Cuál es el motivo de su solicitud de financiamiento?<br>apropiada)<br>a Aumentar la capacidad de producción   | (marque                   |                   | a X la respu             |
| 1 ¿Cuál es el motivo de su solicitud de financiamiento? apropiada)   | (marque                   |                   | na X la respu            |
| 1 ¿Cuál es el motivo de su solicitud de financiamiento?<br>apropiada)<br>a Aumentar la capacidad de producción<br>a.1 mejorando las instalaciones y/o equip  | (marque                   |                   | na X la respu            |
| 1 ¿Cuál es el motivo de su solicitud de financiamiento?<br>apropiada)<br>a Aumentar la capacidad de producción<br>a.1 mejorando las instalaciones y/o equip<br>a.2 disponiendo de más capital de trabajo   | (marque                   |                   | na X la respu            |
| 1 ¿Cuál es el motivo de su solicitud de financiamiento? apropiada)  a Aumentar la capacidad de producción  a.1 mejorando las instalaciones y/o equipa.2 disponiendo de más capital de trabajo a.3 la combinación de las dos anteriores   | (marque                   |                   | na X la respo            |
| 1 ¿Cuál es el motivo de su solicitud de financiamiento? apropiada)  a Aumentar la capacidad de producción  a.1 mejorando las instalaciones y/o equip  a.2 disponiendo de más capital de trabajo  a.3 la combinación de las dos anteriores  b Abrir nuevas líneas de prducción o servicios  | (marque                   |                   | na X la respu            |
| 1 ¿Cuál es el motivo de su solicitud de financiamiento? apropiada)  a Aumentar la capacidad de producción  a.1 mejorando las instalaciones y/o equip  a.2 disponiendo de más capital de trabajo  a.3 la combinación de las dos anteriores  b Abrir nuevas líneas de producción o servicios  b.1 ampliando las instalaciones  | (marque                   |                   | na X la respu            |
| 1 ¿Cuál es el motivo de su solicitud de financiamiento? apropiada) a Aumentar la capacidad de producción a.1 mejorando las instalaciones y/o equip a.2 disponiendo de más capital de trabajo a.3 la combinación de las dos anteriores b Abrir nuevas líneas de prducción o servicios b.1 ampliando las instalaciones b.2 adquiriendo otros equipos b.3 aumentando el capital de trabajo b.4 la combinación de algunas de las ante  | (marque                   |                   | na X la respu            |
| 1 ¿Cuál es el motivo de su solicitud de financiamiento? apropiada)  a Aumentar la capacidad de producción  a.1 mejorando las instalaciones y/o equip a.2 disponiendo de más capital de trabajo a.3 la combinación de las dos anteriores b Abrir nuevas líneas de producción o servicios b.1 ampliando las instalaciones b.2 adquiriendo otros equipos b.3 aumentando el capital de trabajo b.4 la combinación de algunas de las ante c Recuperar la microemoresa   | (marque                   |                   | na X la respu            |
| a ¿Cuál es el motivo de su solicitud de financiamiento?  apropiada)  a Aumentar la capacidad de producción  a.1 mejorando las instalaciones y/o equip  a.2 disponiendo de más capital de trabajo  a.3 la combinación de las dos anteriores  b Abrir nuevas líneas de prducción o servicios  b.1 ampliando las instalaciones  b.2 adquiriendo otros equipos  b.3 aumentando el capital de trabajo  b.4 la combinación de algunas de las ante  c Recuperar la microemoresa  c.1 rescatando las instalaciones y/o equip                         | (marque                   |                   | na X la respu            |
| a Aumentar la capacidad de producción a.1 mejorando las instalaciones y/o equip a.2 disponiendo de más capital de trabajo a.3 la combinación de las dos anteriores b Abrir nuevas líneas de prducción o servicios b.1 ampliando las instalaciones b.2 adquiriendo otros equipos b.3 aumentando el capital de trabajo b.4 la combinación de algunas de las ante c Recuperar la microempresa c.1 rescatando las instalaciones y/o equip c.2 disponiendo de capital de trabajo  | (marque                   |                   | na X la respu            |
| a Aumentar la capacidad de producción a.1 mejorando las instalaciones y/o equip a.2 disponiendo de más capital de trabajo a.3 la combinación de las dos anteriores b Abrir nuevas líneas de prducción o servicios b.1 ampliando las instalaciones b.2 adquiriendo otros equipos b.3 aumentando el capital de trabajo b.4 la combinación de algunas de las ante c Recuperar la microemoresa c.1 rescatando las instalaciones y/o equip  | (marque                   |                   |                          |
| apropiada)  a Aumentar la capacidad de producción  a.1 mejorando las instalaciones y/o equip  a.2 disponiendo de más capital de trabajo  a.3 la combinación de las dos anteriores  b Abrir nuevas líneas de prducción o servicios  b.1 ampliando las instalaciones  b.2 adquiriendo otros equipos  b.3 aumentando el capital de trabajo  b.4 la combinación de algunas de las ante  c Recuperar la microemoresa  c.1 rescatando las instalaciones y/o equip  c.2 disponiendo de capital de trabajo  c.3 la combinación de las dos anteriores | (marque                   |                   |                          |

| ; Qué چ 2 3 - 3 | podría Ud. aportar en la realización de dicho proyecto?          |
|-----------------|--|
|                 | s . Eu dideto  |
|                 | b . En especies (señale al concepto y su equivalencia monetaria) |
|                 | c Otra (especifique el concepto y su equivalencia monetaria).    |
|                 |  |

#### ANEXO:

FUNCIONAMIENTO PRODUCTIVO, ECONOMICO Y ADMINISTRATIVO (suministra información detallada acerca del funcionamiento actual de la microempresa solicitante, a panir del cual se puede profundizar acerca de los apeniles empresariales y de la estructura de costos)

|  | EXPEDIENTE Nº:   |
|--|--|
| 1 EL PROCESO PRODUCTIVO  |  |
| - PRODUCTOS Y/O SERVICIOS  |  |
| 1.1 ¿Cuál(es) son los productos que U<br>servicios prestados en la actualidad? segú  | d. fabrica actualmente? y/o ¿Cuál(es) son lo<br>n la actividad a que se dedica su microempresa |
| Productos  | Servicios  |
|  |  |
| 4.5  |  |
|  |  |
| *  |  |
| b igual que al inicio o c menor que al inicio o d no se acuerda o 1.3 Señale ¿Cuál(es) son los productos o se productos o servicios que se venden menos? | ervicios que se venden más?, y ¿Cuáles son los   |
| Venden más   | Vencen menos   |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| 1.4 Señale ¿Cúales son los productos o servicios productos o servicios que producen menos  | ios que producen más ingreso? y ¿Cuáles son lo:<br>ingreso?                                    |
| Más ingreso  | Menos ingreso  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

1.5.- Si su microempresa se dedica a la fabricación de productos. ¿Cuánto tiempo necesita para fabricar los distintos productos? Señale el tiempo requerido en horas, o día o semanas por cada producto en consideración.

| Producto(s) | Tiempo necesario para fabricarto (señale la unidad de tiempo utilizada) |
|-------------|---|
|             |   |
|             |   |
|             |   |

Sí su microempresa se dedica a la prestación de servicios, ¿Cuánto tiempo necesita para prestar un determinado servicio? Señale el tiempo requerido en horas o en días o en semanas por cada servicio en consideración.

| Servicio(s) | Tiempo necesario para la prestación (señale la unidad de tiempo utilizada) |
|-------------|--|
| -           |  |
|             |  |

- 1.6.- Actualmente, ¿Cuái es el ritmo de trabajo de su microempresa?
  - a.- Señale el o los meses de <u>mayor actividad</u> (marque con una X el mes o los meses correspondientes)

| enero | febrero | marzo      | abril   | mayo      | junio     |
|-------|---------|------------|---------|-----------|-----------|
| iulio | acosto  | septiembre | octubre | noviembre | diciembre |

b.- Señale el o los meses de <u>menor actividad</u> (marque con una X el mes o los meses correspondientes)

| enero | crerdei | marzo      | abril   | mayo      | junio     |
|-------|---------|------------|---------|-----------|-----------|
| iulio | acosto  | septiembre | octubre | noviembre | diciembre |

- 1.7.- Actualmente, ¿Cómo es el flujo de ingresos de su microempresa?
  - a. Señale el o los meses con <u>mayor increso</u> (marque con una X el mes o los meses correspondientes)

|       | <del></del> |            |         | <del></del> |           |
|-------|-------------|------------|---------|-------------|-----------|
| enero | febrero     | marzo      | abril   | l mavo      | junio     |
| iulio | acosic      | septiembre | octubre | noviembre   | diciembre |

b.- Señale et o los meses con <u>menor ingreso</u> (marque con una X el mes o los meses correspondientes)

| enero | labrero | l marzo l  | abril   | l mayo l  | lunio     |
|-------|---------|------------|---------|-----------|-----------|
| iulio | acosio  | sectiemore | octubre | noviembre | diciembre |

| 1.5 - Actualmente, 7 Como es el llujo de castos de su microembre. | es el flujo de gastos de su microempres | de su | castos de | de | el fluio | es | ¿ Cómo | 8 - Actualmente. | 1.8 |
|---|---|-------|-----------|----|----------|----|--------|------------------|-----|
|---|---|-------|-----------|----|----------|----|--------|------------------|-----|

a. Señale el o los meses con <u>mayor gasto</u> (marque con una X el mes o los meses correspondientes)

| enero | febrero | marzo      | abrii   | mavo      | junio     |
|-------|---------|------------|---------|-----------|-----------|
| julio | acosto  | septiembre | octubre | noviembre | diciembre |

b.- Señale el o los meses con <u>menor casto</u> (marque con una X el mes o los meses correspondientes)

| enero | febrero | marzo      | abril   | mavo      | iunio     |
|-------|---------|------------|---------|-----------|-----------|
| iulic | acosto  | septiembre | octubre | noviembre | diciembre |

# 2.- LAS MATERIAS PRIMAS Y DIVERSAS MERCANCIAS PARA LA FABRICACION O PARA LA PRESTACION DE SERVICIOS

2.1.- Si su microempresa se dedica a la fabricación de productos, ¿Señale las diversa materias primas y mercancias que necesita comprar para fabricar los productos indicados anteriormente?

| Materias primas | Mercancías |
|-----------------|------------|
|                 |            |
|                 |            |
|                 |            |
|                 |            |
|                 |            |

Sí su microempresa se dedica a la prestación de servicios, ¿Señale los diversos materiale y mercancías que necesita comprar para prestar los servicios indicados anteriormente?

| - | Materiales | Mercancias |  |
|---|------------|------------|--|
|   |            |            |  |
|   |            |            |  |
|   |            |            |  |

| 2.2 | ¿Cómo  | adquiere  | normalmente    | la | materia  | prima, | materiales | Ö | mercancias | que | nècesita |
|-----|--------|-----------|----------------|----|----------|--------|------------|---|------------|-----|----------|
| (   | marque | con una X | ( la respuesta | CO | rrespond | iente) |            |   |            |     |          |

| a Comprada por Ud. mismo             | 0 |
|--------------------------------------|---|
| D. Proporcionada por el cliente      | C |
| La combinación de las dos anteriores | G |
| 1 · Otra forma (especifique):        |   |

malmente, a quién le compra la materia prima, materiales y mercancias para

2.3.- ¿Normalmente, a quién le compra la materia prima, materiales y mercancias para fabricación o para la prestación de servicios? (marque con una X las 3 alternativas que a puncio son más importantes)

| <b>a</b>   | Microempresa fabricante         | 0 |
|------------|---------------------------------|---|
| <b>5</b> · | Microempresa de comercio        | a |
| c          | Empresa fabricante              | C |
| C.         | Empresa de comercio             | c |
| e .        | Persona particular o revendedor | G |

f - Otro (especifique):

| 2.4 ¿Normalmente, cómo paga la materia prima, mater<br>o para la prestación de servicios? (marque con una )<br>más importantes) | iales y mercancias para la fabricación<br>K las 3 alternativas que a su juicio son |
|---|--|
| a Al contado con su dinero  | 0  |
|   | G  |
| b Al contado con dinero del cliente   |  |
| c Préstamo de amigo o pariente  | С  |
| d Prestamista   | 0  |
| e Crédito del vendedor  | C  |
| f Préstamo de un banco  | C  |
| g.: Préstamo de organismo de apoyo a microer i Otra forma (especifique):  |  |
| 2.5 Una vez que Ud. compró las materias primas, materias fabricación o para la prestación de servicios, ¿Cuánto compra?         | riales y mercancías necesarias para la<br>o tiempo le duran antes de la siguiente  |
| Materias primas, materiales y   | Tiempo de duración antes de la   |
| ·   |  |
| mercancías  | siguiente compra   |
|   |  |
|   |  |
|   |  |
|   | 4  |
|   |  |
| 3 EL PROCESO DE FABRICACION O DE PRESTACION   |  |
| 3.1 Actualmente, ¿Ud. trabaja, normalmente sólo?<br>correspondiente)<br>si o  | (marque con una X la respuesta   |
| no a  |  |
| En caso negativo. ¿Cuántas otras personas le ayud número)   | an, normalmeinte? (indique el  |
| De esas personas, ¿Cuántas son fijas? (indiqu   |  |
| familiares of   |  |
| ¿Cuántas trabajan ocasionalmente  | ? (indique el número)  |
| familiares 🚣 💍 os   |  |
| De esas personas, ¿Cuántas tienen un salario fijo? _  | (indique el número)  |
| ¿Cuántas reciben otro tipo de remune número)  | eración en dinero (indique el  |
| ¿Cuántas trabajan sin remuneración<br>número)   | en dinero? (indique el   |
| 3.2 Señale, en la ficha laboral que se anexa en la gina<br>que trabaja o que le ayuda en su microempresa, bien s                | a siguiente, aigunos datos del personal<br>ean familiares, amigos o contratados.   |
| 3.3 Las personas que trabajan actualmente con Ud<br>contratados, ¿Conocen el oficio? (marque con una X la<br>s) c               |  |
| no o  |  |

| alternativa)                   | 100, 200  | mo nan a          | aprendido      | el olicic | or (pued | e marcar    | con una   | Χπ     | ias de una   |
|--------------------------------|-----------|-------------------|----------------|-----------|----------|-------------|-----------|--------|--------------|
| a en ci                        | ursos     |                   |                |           |          |             | a         |        |              |
| b en la                        | práctica  | al lado d         | e persona      | as con m  | as expe  | riencia     | С         |        |              |
|                                | su propia |                   |                |           |          |             | C         |        |              |
| d. ∙ otra                      | forma     | (espec            | ifique):       |           |          |             |           |        |              |
|                                |           |                   |                |           |          |             |           |        |              |
| 3.4 En la actual               | idad la   | s lahora          | s son e        | fectivada | as. (ma  | raue cor    | una Y     | la     | (2500000     |
| correspondiente                |           | 3 120010          | 3 3011 0       |           | 25. (    | que con     | 1 U112 A  | 16     | i sabreare   |
| · ·                            | nenta an  | forma m           | anual          |           | <b>C</b> |             |           |        |              |
|                                |           |                   | naquinari      | as        | С        |             |           |        |              |
|                                |           | •                 | utomatizad     |           |          |             |           |        |              |
| a otra                         | a (esce   | cifique):         |                |           | 5.34     |             |           |        |              |
|                                |           |                   |                |           |          |             |           |        |              |
| O. F : Ougare and al           |           |                   |                | i2 /      |          |             |           |        |              |
| 3.5¿Cuenta con al              |           | inibos Alc        | maquina        | anas: (m  | arque co | on una x    | ia respu- | esta   | apropiaca)   |
|                                |           | o nagativ         | o, pasar a     | a la prec | unta Nº  | 3 7         |           |        |              |
| 1.0                            | C.1 Casi  | o negativ         | o, pasar r     | e la preg | unta 14. | J. 1        |           |        |              |
| ¿Con qué equip                 | റെ ഗ തമാ  | nuinaria <i>i</i> | ruenta?        | ; En qué  | estado   | se encue    | entran er | ı la a | actualidad?  |
| ¿Cómo fueron a                 |           |                   |                |           |          |             |           |        |              |
| respuestas apro                |           |                   |                |           |          |             | ique con  | una    | . / 14 0 143 |
| 19 5 p 2 2 3 1 2 5 1 2 5 1 5 1 | piddd y   | CSCNDG            | 14 ,1111011111 |           |          |             |           |        |              |
| Equipos                        | Estad     | to en que         | están          | -         | Cómo fu  | e adquirido | )         | I A    | กือ ยก ฉุ่นย |
| v maquinarias                  | cueno     | recular           |                | compra    | recibido | nuevo       | usado     | fue    | adquirido    |
|                                |           |                   |                |           |          |             |           |        |              |
|                                |           |                   |                |           |          |             |           | Ī      |              |
|                                |           |                   |                |           |          | -           |           | 1      |              |
|                                |           |                   |                |           |          |             |           |        |              |
|                                |           |                   |                |           |          |             |           |        |              |
|                                | L         |                   | <del></del>    |           |          |             | <u> </u>  | 1      |              |
| 3.6 ¿Ha Ud. invent             | ado heci  | ho nor U          | d mismo        | o adao    | tado alo | ún tipo d   | e equipo  | от     | naguinaria?  |
| (marque con una                |           | •                 |                |           |          |             | <b>-</b>  |        |              |
| si a                           |           | D 0 0 0 1 0 1     | p p c - ,      |           |          | -           |           |        |              |
| no c                           |           |                   |                |           |          | -           |           |        |              |
|                                |           |                   |                |           |          |             |           |        |              |
| En caso afirmati               | vo, seña  | le el equ         | ipo o ma       | aquinaria | inventa  | da y el ı   | iso o los | ; usc  | os para los  |
| cuales ella sirve              |           |                   |                |           | *        |             |           |        |              |
|                                |           |                   |                |           |          |             |           |        |              |
| Equipo y maquinaria inv        | entada, n | echa o ac         | aplaca         |           |          | Usois       | }         |        |              |
|                                |           |                   |                |           | * *      |             |           |        |              |
|                                |           |                   | +              |           |          |             |           |        |              |
|                                |           |                   | -              |           |          |             |           |        |              |
|                                |           |                   | 1              |           |          |             |           |        | 137          |
|                                |           | ·                 |                |           |          |             |           |        |              |
|                                |           |                   |                |           |          |             |           |        |              |
| 3.7 ¿Necesita Ud.              | recurrin  | a otras f         | uentes c       | e financ  | iamiento | para el     | funciona  | amie   | nto norm.    |
| ce su microempr                |           |                   |                |           |          |             |           |        |              |
|                                |           |                   |                |           |          |             |           |        |              |

|   | 3 1               |                 |                |             |
|---|-------------------|-----------------|----------------|-------------|
| En caso afirmativo, ¿Cuáles son es respuesta apropiada)               | sas otras fuentes | de financiamie  | nto? (marque d | on una X la |
| a familiares o amigos   |                   | C               |                |             |
| b los propios proveedores   | o los clientes    | ٥               |                |             |
| c. prestamistas particula   |                   | G               |                |             |
| d. instituciones bancarias  |                   | G               |                |             |
| e organismos de Apoyo a<br>f otro (especifique):                      |                   | 0               |                |             |
| prestación de los servicios. En la paso, así como el número de person | as que interviene | en en cada paso |                |             |
|   |                   |                 |                |             |
|   |                   |                 |                |             |
|   |                   |                 |                |             |
|   |                   |                 |                |             |
|   |                   |                 |                |             |
|   |                   |                 |                |             |
|   |                   |                 |                |             |
|   |                   |                 |                |             |

3.2.- Ficha laboral del personal que trabaja o ayuda en la microempresa (incluyendo al propietario o dueño)

| Nombre                                | Se | exo | Edad | Parentesco con | Grado de      | Oficio u                               | Remunera-    | lijo C: contr<br>Antigüedad |   |   | ón de  |   |          |
|---------------------------------------|----|-----|------|----------------|---------------|--|--------------|-----------------------------|---|---|--------|---|----------|
| y apellidos                           |    |     |      | el dueño       | instrucción   | ocupación                              | ción         | Nº, años y                  |   |   | 3 COII |   |          |
| ) 4/2/11/05                           | M  | F   | 1    |                |               |  | Bs/unidad    | meses                       | מ | S | E      | С | 0        |
| *                                     |    | -   |      | (especifique)  | (especifique) | (especilique)                          | - Bayania aa | meses                       |   |   |        |   | $\vdash$ |
|                                       |    |     | }    |                |               |  |              |                             |   |   | -      |   | -        |
|                                       |    |     |      |                |               |  |              |                             |   |   |        |   |          |
|                                       |    |     |      |                |               |  |              |                             |   |   |        |   |          |
|                                       |    |     |      | <del></del>    |               | <del></del>                            |              |                             |   |   |        |   |          |
| ,                                     |    |     |      | _              |               |  |              |                             |   |   |        |   |          |
| 1                                     |    |     |      |                |               |  |              | +                           |   |   |        |   |          |
|                                       |    |     |      |                |               |  |              |                             |   |   |        |   |          |
| 1                                     |    |     |      |                |               |  |              |                             |   |   |        |   |          |
| ) -                                   |    |     |      |                |               |  |              |                             | - |   |        |   |          |
| 0                                     |    |     |      |                |               |  |              |                             |   |   |        |   |          |
|                                       |    |     |      |                |               |  | ******       |                             |   |   |        |   | -        |
| 2                                     |    | -   |      |                |               |  |              |                             |   | - |        |   |          |
| 2 3                                   |    | lI- |      |                |               | ······································ |              |                             |   |   |        |   |          |
| 3                                     |    |     |      |                |               |  | Ī            |                             | - |   |        |   |          |
|                                       |    | -   |      |                |               |  |              |                             | \ |   |        |   | -        |
| 5<br>6                                |    | -   |      |                |               |  |              |                             | - |   |        |   |          |
| t)                                    |    |     |      |                |               |  |              |                             |   |   |        |   |          |
| 7                                     |    | -   |      |                | E.            |  |              |                             |   |   | -      |   | _        |
| 8                                     |    |     |      | 0.0            |               |  |              |                             |   |   |        |   | ļ        |
| 9                                     |    |     |      |                |               |  |              |                             |   |   |        |   |          |
| 9<br>0<br>1<br>2<br>3<br>4<br>25<br>6 |    |     |      |                |               |  |              |                             |   |   |        |   |          |
| 1                                     |    |     |      |                |               |  |              |                             |   |   |        |   |          |
| 2                                     |    |     |      |                |               |  |              |                             |   |   |        |   |          |
| 3                                     |    |     |      |                |               |  |              |                             |   |   |        |   |          |
|                                       |    |     |      |                |               |  |              |                             |   |   |        |   |          |
| 6                                     |    | -   |      |                |               |  | <del> </del> |                             |   |   |        |   |          |
| 25                                    |    |     |      |                |               |  |              |                             |   |   |        |   | -        |
| 6.1                                   |    |     |      |                |               |  |              |                             | 1 |   |        |   | 1        |

| 12 - | FI | MERCADEO    |
|------|----|-------------|
| A 2  |    | 14171100000 |

| 4.1. ¿Quiénes son sus clientes? (mar importantes)  | rque con una X las 3 alternativas que a  | su juicio son más  |
|--|--|--|
| a sus familiares y amigo   | 35   |  |
| b los vecinos  | ٥  |  |
| c cualquier consumidor   | С  |  |
| d revendedores comercia  | ales o mayoristas  |  |
| e. revendedores ambulant   | •  |  |
| f la(s) fábrica(s)   | Ξ  |  |
| g tiendas independientes   | de venta al defal  |  |
| i cadenas de tiendas de v  |  |  |
| I instituciones gubernam   |  |  |
| m compañías privadas   |  | *  |
| n grupos organizados   | ä  |  |
|  |  |  |
| p. 0110 (especinque).  |  |  |
| 4.2 ¿De qué manera se dan a cor<br>(marque con una X las 3 alternativ<br>a Ud. mismo   | nocer sus productos y/o servicios de<br>vas que a su juicio son más importantes  | su microempresa?<br>s)   |
|  | alo avudao a lid   | G  |
| b familiares o amigos que  | e lo ayudan a od.  | 3  |
| c. antiguos clientes   | (valentes effetos espesa sadio eta)  | <b>S</b>   |
|  | (volantes, afiches, prensa, radio, etc.)   |  |
| e. vendores contratados p  |  | a  |
| f. vendedores que le han c   | comprado sus productos   | _  |
| g agencia o negocio espec<br>i otro (especifique):   | cializado que se ocupa de colocar sus prod   |  |
|  |  |  |
| 4.3. Si su empresa se dedica a la fabriventas es?  a. por encargo% b. sin pedido% =====  | ∕6<br>==   | aproximado de sus  |
| ventas es?  a por encargo% b sin pedido%  ===== 100 °  4.4 ¿Dónde vende Ud. los productos  | /s<br>/s<br>==   |  |
| ventas es?  a por encargo?  b sin pedido%  ===== 100 °  4.4 - ¿Dónde vende Ud. los productos juicio son más importantes)   | /s<br>/s<br>==<br>%<br>fabricados? (marque con una X las 3 al  |  |
| ventas es?  a por encargo  | /5<br>/5<br>==<br>0/5  | Iternativas que a su   |
| ventas es?  a por encargo  | /s<br>/s<br>==<br>%<br>fabricados? (marque con una X las 3 al  | Iternativas que a su   |
| ventas es?  a por encargo b sin pedido  ===== 100°  4.4 - ¿Dónde vende Ud. los productos juicio son más importantes) a en el propio local donde b en la calle c en el mercado  | %<br>==<br>%<br>fabricados? (marque con una X las 3 al<br>e funciona la microempresa   | Iternativas que a su<br>o<br>o<br>o<br>o   |
| ventas es?  a por encargo  | fabricados? (marque con una X las 3 al e funciona la microempresa venta de su propia microempresa fique):  | Iternativas que a su<br>d<br>d<br>d<br>d<br>d                                    |
| ventas es?  a por encargo  | // == % fabricados? (marque con una X las 3 al e funciona la microempresa venta de su propia microempresa  | Iternativas que a su<br>d<br>d<br>d<br>d<br>d                                    |
| ventas es?  a por encargo  | fabricados? (marque con una X las 3 al e funciona la microempresa venta de su propia microempresa fique):  | Iternativas que a su<br>c<br>c<br>c<br>c   |
| ventas es?  a por encargo  | fabricados? (marque con una X las 3 al funciona la microempresa venta de su propia microempresa fique):  | Iternativas que a su<br>c<br>c<br>c<br>c   |
| ventas es?  a por encargo  | fabricados? (marque con una X las 3 al funciona la microempresa venta de su propia microempresa fique):  | Iternativas que a su<br>c<br>c<br>c<br>c   |
| ventas es?  a por encargo  | fabricados? (marque con una X las 3 al e funciona la microempresa venta de su propia microempresa fique):  productos o servicios? (puede marcar es alrededores a poal a donde está la microempresa | Iternativas que a su<br>d<br>d<br>d<br>d<br>d<br>d<br>d<br>con una X más de<br>d |
| ventas es?  a por encargo  | fabricados? (marque con una X las 3 al e funciona la microempresa venta de su propia microempresa fique):  productos o servicios? (puede marcar es alrededores a poal                              | Iternativas que a su<br>d<br>d<br>d<br>d<br>d<br>d<br>d<br>con una X más de<br>d |
| ventas es?  a por encargo b sin pedido   | fabricados? (marque con una X las 3 al e funciona la microempresa venta de su propia microempresa fique):  productos o servicios? (puede marcar es alrededores a poal a donde está la microempresa | Iternativas que a su<br>d<br>d<br>d<br>d<br>d<br>d<br>d<br>con una X más de<br>d |
| ventas es?  a por encargo b sin pedido  ===== 100°  4.4 ¿Dónde vende Ud. los productos juicio son más importantes) a en el propio local donde b en la calle c en el mercado d en tiendas o puestos de e otra forma (especidade)  4.5 - ¿Hasta dónde son conocidos sus una alternativa) a - en la comunidad o en lo b en la ciudad o población c en las principales ciudad d en la región e en todo el país | fabricados? (marque con una X las 3 al e funciona la microempresa venta de su propia microempresa fique):  productos o servicios? (puede marcar es alrededores a poal a donde está la microempresa | Iternativas que a su<br>c<br>c<br>c<br>con una X más de<br>c<br>c                |

| 4.6 Actualmente, Ud. vende: (marque con una X la respuesta apropiada) a más que al inicio  b igual que al inicio  c menos que al inicio  d no se acuerda  |             |
|---|-------------|
| 4.7 En su opinión, ¿Cómo es la calidad de sus productos (acabado, to presentación) o de sus servicios (pronta atención, trabajo bien rea (marque con una X la respuesta apropiada)  a Buena b Regular c Mala c Variable   |             |
| 4.8 Normalmente, ¿cómo son sus ventas? (marque con una X la respuesta a a constantes a ¿Por qué?  |             |
| b. variables c ¿Por qué? (puede marcar con una X más de una alternativa) b.1. la demanda es estacional b.2. la producción no es contínua b.3. la calidad del producto o del servicio es variable b.4. desconocimiento del producto o del servicio por parte de los posibles clientes b.5. desconocimiento del arte de vender b.6. otra (especifique): | 0<br>0<br>0 |

|  |  | OMICO |
|--|--|-------|
|  |  |       |
|  |  |       |
|  |  |       |

| _          |    | -  |                  | _ |   | ~      | - |
|------------|----|----|------------------|---|---|--------|---|
| <b>¬</b> • | IN | IG | $\boldsymbol{r}$ | - | 2 | $\cup$ | 2 |

| b  <br>c c<br>c i<br>e a<br>f a | prestación dotras ventas principales intereses ba alquiler de posicion (esp | de bienes, dis<br>ncarios<br>arte del local<br>quipos y mad<br>ecifique): | de trabajo<br>uinarias | oroductos o se | 0 0          |           |
|---------------------------------|---|---|------------------------|----------------|--------------|-----------|
| 5.2 ¿Cómo ha<br>Nombre de       | I mes 1:  |   | gresos obteni          | dos en los uni | mos 12 mese: | s? segun: |
|                                 | Mes 1   | Mes 2   | Mes 3                  | Mes 4          | Mes 5        | Mes 6     |
| ventas product                  |   |   |                        |                |              |           |
| prestac.servic.                 |   |   |                        |                |              |           |
| ciras ventas                    |   |   |                        |                |              | 4         |
| intereses                       |   | _   | **                     |                |              |           |
| alquileres                      |   |   |                        | 3              |              |           |
| otro(s).                        |   | -   |                        |                |              |           |
| TOTALES!                        |   |   |                        |                |              |           |
|                                 | Mes 7   | Mes 8   | Mes 9                  | Mes 10         | Mes 11       | Mes 12    |
| ventas product                  |   | W.03 0  |                        |                |              |           |
| prestac.servic.                 |   |   |                        |                | :            |           |
| otras ventas                    |   |   |                        |                | i            |           |
| intereses                       | -   |   |                        |                |              |           |
| aicuileres                      |   |   |                        |                |              |           |
| otro(s)                         |   |   | •                      |                |              |           |
| TOTALES                         |   |   |                        |                |              |           |
| 101201                          |   |   |                        | TOTAL ANUA     | L            |           |
|                                 |   |   |                        |                |              |           |

(local, máquinas, vehículos) c - Gastos administrativos (papalería, envios, ....)

| e Pagos de servicios (agua, telélono, electricidad, aseo, etc.)            | G   |
|--|-----|
| f - Gastos de transporte y/o fletes  | 0   |
| g Alguileres (local, vehículos, maguinarias)                               | C * |
| h Otros servicios contratados (contabilidad, publicidad, comisiones, etc.) | C   |
| i Pago de préstamos e intereses  | C   |
| j. Compra de equipos, maquinaria, local, etc.                              | C   |
| m Impuestos, patentes, derechos  |     |
| n Fondos (reserva, educación, ayuda, etc.)                                 | C   |
| p Otro (especifique):  |     |
| 10.10  |     |

# 6.2.- ¿Cómo ha sido la evolución de los gástos efectuados en los últimos 12 meses? según:

Nombre del mes 1:

|                    | Mes 1 | Mes 2 | Mes 3 | Mes 4 | Mes 5 | Mes 6    |
|--------------------|-------|-------|-------|-------|-------|----------|
| - mat.orima.merc.  |       |       |       |       |       | 12       |
| - trabaiadores     |       |       |       |       |       |          |
| - reparac./manten  |       |       |       |       |       |          |
| - gastos administ. |       |       |       |       |       | 1        |
| - servicios        |       |       |       |       | 1     | 1        |
| - transporte       |       |       |       |       |       |          |
| - alguileres       |       |       |       |       |       |          |
| - otros servicios  | Ter.  |       |       |       | 1     |          |
| - préstamos        | •     |       |       |       |       | <u> </u> |
| - compra equipos   |       |       |       |       |       |          |
| - impuestos        |       | 1     |       | -     | Al.   | 1        |
| - otro(s)          |       |       |       |       |       |          |
| TOTALES            |       | İ     |       |       |       |          |

|                     | Mes 7 | Mes 8 | Mas 9 | Mes 10 | Mes 1: | Mes 12 |
|---------------------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|
| - mat.prima,merc.   |       |       |       |        |        |        |
| - trabaladores      |       |       |       |        |        |        |
| - reparaci/manten l |       |       |       |        |        |        |
| - gastos administ.  |       |       |       |        |        |        |
| - servicios         |       |       |       |        |        |        |
| - transporte        |       |       | 1     |        |        |        |
| - alquieres         |       |       |       |        |        |        |
| - otros servicios   |       |       |       |        |        |        |
| - préstamos         |       |       |       |        |        |        |
| - compra equipos    |       |       |       |        |        |        |
| - impuestos         |       |       |       |        |        | i      |
| - circ(s)           |       |       |       |        |        |        |
|                     |       |       |       |        |        |        |
|                     |       |       |       |        |        |        |
|                     |       |       |       |        | †      |        |
| TOTALES             |       |       |       |        |        |        |

| 6.3 Actualme<br>respuesta a<br>si |   | Ud. deudas     | o compromi                                   | sos pendiente                                     | es? (marque   | con una X             |
|-----------------------------------|---|----------------|--|---|---------------|-----------------------|
| no                                | c 8                                     | En caso negati | vo, pasar a la                               | pregunta sigu                                     | iente         |                       |
| En caso af<br>meses?<br>Nombre de |   | ué compromis   | sos tiene y cu                               | ránto tiene qu                                    | e pagar en lo | os próximos           |
| Tipo de deuda                     | Mes 1                                   | Mes 2          | Mes 3 -                                      | Mes 4   | Mes 5         | Mes 6                 |
|                                   |   |                |  |   |               |                       |
| 1                                 |   | 4              |  |   |               |                       |
|                                   | <del></del>                             |                |  |   |               |                       |
| <u> </u>                          | <del></del>                             | 1              | <u>                                     </u> |   |               |                       |
| TOTALES                           | <del></del>                             | 1              | !<br>  |   |               |                       |
| TOTALEST                          |   | !              |  |   | ***           | 1                     |
| Tipo de deuda                     | Mes 7                                   | Mes 8          | Mes 9  | Mes 10  | Mes 11        | Mes 12                |
|                                   | ·                                       |                |  | 1+0   |               |                       |
|                                   |   |                |  | -   |               | -                     |
|                                   |   |                | +  |   |               |                       |
| 1                                 |   |                |  |   |               |                       |
|                                   |   |                |  |   |               |                       |
| TOTALES                           |   |                |  |   |               | 4,1                   |
| si.<br>no<br>En caso afi          | c<br>a E<br>irmativo, ¿C<br>Cuántos soc | uántos client  | vo, pasar a la<br>tes son y cua              | pregunta sigu<br>into tienen qu<br>e pagar en los | ie pagar en l | os próximos<br>meses? |
| Tipo de deuda                     | Mes 1                                   | Mes 2          | Mes 3  | Mes 4   | Mes 5         | Mes 6                 |
| N° ciientes                       |   |                |  |   |               |                       |
| monto dilentes                    |   |                |  |   |               |                       |
| Na socios                         |   |                |  |   |               |                       |
| monto socios                      |   |                |  |   |               |                       |
| TOTALES                           |   |                |  |   | <del></del>   |                       |
|                                   |   |                |  |   |               |                       |
| Tipo de deuca                     | Mes 7                                   | · Mes 8        | Mes 9  | Mes 10  | Mes 11        | Mes 12                |
| N° clientes                       |   |                |  |   |               |                       |
| monto chentes                     |   |                |  |   |               |                       |
| Nº socios                         |   |                |  |   |               |                       |
| monto socies                      |   |                |  | 4.  |               |                       |
| TOTALES                           |   | *              |  |   |               |                       |

### 7.- BALANCE FINAL

7.1.- Cuando Ud. hace el balance de su actividad, ¿Cuáles son los meses en que dicho balance resulta positivo? (tache el mes o los meses correspondientes con una X)

| enero | febrero | marzo      | abril   | mayo      | junio     |
|-------|---------|------------|---------|-----------|-----------|
| iulio | acosto  | septiembre | octubre | noviembre | diciembre |

Y, ¿Cuáles son los meses en que dicho balance resulta <u>negativo</u>? (tache el mes o los meses correspondientes con una X)

| enero | febrero | marzo      | abril   | mavo      | junio     |
|-------|---------|------------|---------|-----------|-----------|
| julio | acosto  | sectiembre | octubre | noviembre | diciembre |

| Al nacer luego el balance | anual, el | saldo | final | resulta: | (marque | con | una | X la | e respue | sta |
|---------------------------|-----------|-------|-------|----------|---------|-----|-----|------|----------|-----|
| apropiada)                |           |       |       |          |         |     |     |      |          |     |

| /  |     |   |
|--|-----|---|
| a positivo                               |     | 0 |
| b negativo                               |     |   |
| c sin ganancia y sin pérdida (equilibrad | (ob |   |
| d no sabe                                |     |   |

| ·Tipo de deuda    | Mes 1 | Mes 2 | Mes 3 | Mes 4 | Mes 5 | Mes 6 |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| - ingresos total. |       |       |       |       |       |       |
| - gastos totales  |       |       |       | •     |       |       |
|                   |       |       |       |       |       |       |
| TOTALES           |       |       |       | -     |       |       |

| Tipo de deuda     | Mes 7 | Mes 8 | Mes 9 | Mes 10 | Mes 11 | Mes 12 |
|-------------------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|
| - ingresos total. |       |       |       | 16-    |        |        |
| - castos totales  |       |       |       | -      |        |        |
| TOTALES           |       |       |       |        |        |        |
| TOTALES           |       |       |       |        |        |        |

| , | •                        |  |
|---|--------------------------|--|
|   | ingresos totales anuales |  |
| 1 | castos totales anuales   |  |
|   | SALDO TOTAL ANUAL        |  |

### A4.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

| 8 - | ASP | FCT | 05 | ADMIN   | STR                    | ATIVA | 20 |
|-----|-----|-----|----|---------|------------------------|-------|----|
| 0   | 701 |     | -  | Y DIMIN | $1 \rightarrow 1 \cap$ | AIIV  | -  |

| 8.1 ¿Có<br>aprop | mo lleva Ud. las cuentas de su microempresa?   | (marque   | con         | una )   | ( la | respu | uesta    |
|------------------|--|-----------|-------------|---------|------|-------|----------|
|                  | a no realiza cuentas   | C         |             |         |      |       |          |
|                  | b anotaciones personales   | C         |             |         | 2    |       |          |
|                  | c contabilidad formal llevada por Ud. mismo  | a         |             |         |      |       |          |
|                  | d contabilidad formal llevada por un contador  | C         |             |         |      |       |          |
|                  | e otra (especifique):  |           |             |         |      |       |          |
|                  | ,  |           |             |         |      | 1     |          |
|                  |  |           |             |         | -    |       |          |
| 8.2 - ¿Qué       | papeles guarda Ud.? (marque con una X la respue  | sta aprop | iada)       | 1       |      |       |          |
| 0.2. 2.20        | a facturas de compra   | J up. up  | si          |         | 0 0  |       |          |
|                  | b facturas de venta  |           | si          |         | -    |       |          |
|                  | c. recibos de los distintos servicios  |           |             | 0 1     |      |       |          |
|                  | d recibos de pago de los propios trabajadores  |           | oi<br>ei    | 0 .     | 0 0  |       |          |
|                  | e recibos de pago de los propios trabajadores<br>e recibos de los diversos compromisos contracti   |           | Si<br>Ci    | ם ר     | 0 2  |       |          |
|                  | · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·  | Jales     |             |         | 0 0  |       |          |
|                  | f estados de cuentas bancarias   |           | si          |         |      |       |          |
| 54               | g ninguno  | 4         |             |         | 0 0  |       |          |
|                  | i otro (especifique):  |           | <del></del> | 3       |      |       |          |
|                  |  |           |             |         |      |       |          |
|                  |  |           |             |         |      |       |          |
| 8.3 ¿Llev        | ra Ud. registrada la contabilidad de su microempre<br>si a<br>no a                                 | sa?       |             |         |      |       | 1        |
|                  | so afirmativo. ¿Cuáles documentos contables son  | utilizado | s? (        | marque  | cor  | una   | X la     |
| respue           | esta apropiada)  | *         |             |         |      |       |          |
|                  | a libro diario si o no   |           |             |         |      |       |          |
|                  | b libro mayor si a no  | C         |             |         |      |       |          |
|                  | c. balance general si a no   |           |             |         |      |       |          |
|                  | d estado de ganancias y pérdidas , si o , no   | 2         |             |         |      |       |          |
|                  | e inventarios si o no  |           |             |         |      |       |          |
|                  | f otro (especifique):  |           |             |         |      |       |          |
|                  | 3.0  |           |             |         |      |       |          |
|                  |  |           |             |         |      |       |          |
| 8.4 ¿Llev        | a Ud. el control apropiado de: (marque con una X l<br>a número de productos o servicios prestados: |           |             |         |      |       |          |
|                  | durante un día de trabajo  | buen a    |             | media   |      | mal   |          |
|                  | en un mes de trabajo   | pneu a    |             | media   |      | mai   |          |
|                  | en 3 meses de trabajo  | · pueu a  |             | media   | _    | mal   |          |
|                  | en un año de trabajo   | buen 🗆    | a           | media   | SC   | mal   | <b>G</b> |
|                  | b número de productos devueltos o  |           |             |         |      |       |          |
|                  | de servicios reclamados  | buen a    | а           | media   | s c  | mal   | C        |
|                  | c número de horas trabajadas por ul da quien   | buen 🗆    | a           | media   | s c  | mal   | C        |
|                  | d. listado de clientes   | buen a    | a           | . media | s ē  | mal   | 3        |
|                  | e gastos efectuados:   |           |             |         |      |       |          |
|                  | en el dia  | buen a    | a           | media   | s a  | mal   | 9        |
|                  | en el mes  | buen a    |             | media   |      | mai   |          |
|                  | fi- las cuentas pendientes por cobrar  | buen a    |             | media   |      | mal   |          |
|                  |  |           |             |         |      |       |          |

|       | g las fechas de cobro                        |            | buen 🗅       | a medias    | c mal c     |
|-------|--|------------|--------------|-------------|-------------|
|       | i las fechas de pagos                        |            | buen c       | a medias    |             |
|       | 1 los saldos de las cuentas bancarias        |            | buen a       | a medias    | = mal c     |
|       | h las deudas pendientes                      |            |              |             |             |
|       | * del dia                                    |            | buen a       | a medias    | c mai c     |
|       | · del mes                                    |            | buen □       | a medias    |             |
|       | . • del año                                  |            | buen c       | a medias    |             |
|       | k las cuentas por cobrar                     |            | buen a       |             |             |
|       | m mantenimiento de las maquinarias           | 5          |              | a medias    |             |
|       | n el inventario de materias primas           |            | buen a       |             |             |
|       | p de los productos terminados                |            | buen =       |             |             |
| 3.5 , | ¿Quién aprecia la calidad del trabajo re     | alizado?   | (marque co   | n una X I   | a respuesta |
|       | ropiada)                                     |            | ,            |             |             |
|       | a. el propietario o socio                    |            |              |             |             |
|       | b un familiar o un amigo del propiet         | tario      | 5            |             |             |
| +     | c el trabajador de más experiencia (         |            | dueño) =     |             |             |
|       | d cualquiera                                 |            | , c          |             |             |
|       | e nadie                                      |            | c            |             |             |
|       | f otro (especifique):                        |            |              |             |             |
|       | (0.5,0.0.1,0.1,0.1,0.1,0.1,0.1,0.1,0.1,0.1,0 |            |              |             |             |
|       |  |            |              |             |             |
| 3.6 / | Quién(es) toman las decisiones en las sig    | auientes s | situaciones? | (marque c   | on una X la |
|       | spuesta apropiada)                           | 3          |              |             |             |
|       | a comprar una máquina                        | el o       | los dueños   | □ familia d | iueño(s) 🏻  |
|       |  |            | ajador(es)   |             |             |
|       | b ingreso de un trabajador                   |            | los dueños   |             |             |
|       |  |            | ajador(es)   |             | extraño □   |
|       | c compra de papel                            |            | los dueños   |             |             |
|       | ov yourpla so pape.                          |            | ajador(es)   |             | extraño G   |
|       | d aumento de capital                         |            | los dueños   |             |             |
|       | or demonito do dapita.                       |            | ajador(es)   |             | extraño ⊂   |
|       | e organización del trabajo                   |            | los dueños   |             |             |
|       | o. organización den trabajo                  |            | ajador(es)   |             | extraño ¤   |
|       | f adquirir una deuda importante              |            | los dueños   |             |             |
|       | n- addami dha dedda importante               |            | ajador(es)   |             | extraño =   |
|       | g cambio de ubicación                        |            | los dueños   |             |             |
|       | g. carnoid be dolcation                      |            | ajador(es)   |             | extraño =   |
|       |  | וושט       | alenories)   | •           | = 11 0110 0 |
|       |  |            |              |             |             |

### **ANEXO 4**

## Plan de Negocios.

Las siguientes páginas presentan el esquema de desarrollo de los planes de negocios de cada unidad AUGE.

### Componentes.

| Componentes.                         |       |  |
|--------------------------------------|-------|--|
| Sección                              | Págs  | Contenido  |
| Portada                              | 1     |  |
| Tabla de Contenidos                  | 1     | =  |
| Síntesis Ejecutiva                   | 1     | Síntesis de los aspectos más importantes de la propuesta en una página.  |
| Misión                               | 1     |  |
| Diagnóstico<br>Organizacional        | 1 a 2 | Fortalezas y Debilidades. Como el proyecto de microcrédito impulsará los objetivos institucionales. Capacidades institucionales para el éxito.   |
| Macro ambiente                       | 1     | Aspectos del entorno político, económico, sociocultural, jurídico y tecnológico. Prácticas tradicionales de financiamiento informal. Otros factores que afectan la microempresa y/o pequeños agricultores (clima, transporte, infraestructura, etc.).          |
| Mercado                              | 1     | Clientes objetivo: ingreso, sexo, edad, formación. Actividades económicas que desarrollan. Comunidades a atender. Magnitud de la demanda.  |
| Plan de Mercadeo                     | 1     | Identificación y promoción a nuevos clientes.<br>Estrategias y aproximaciones para comunicarse<br>con los clientes.  |
| Servicios Financieros                | 1     | Descripción de los productos de crédito.<br>Satisfacción de las necesidades de los clientes.<br>Tasa de Interés. Manejo de efectivo y taquillas.   |
| Organización                         | 1     | Estructura Organizativa.   |
| Plan de Trabajo                      | 2     | Plan para el próximo trienio. Areas a servir y cuando. Número de clientes a servir cada año. Número de préstamos y monto a desembolsar. Estrategia de tasas de interés. Requerimientos de fondos de crédito. Manejo de la morosidad y calificación del riesgo. |
| Dirección, Gerencia y<br>Consultoría | 1     | Junta Directiva, Coordinación General y Consultores.   |
| Presupuesto                          | 1     | Presupuesto de ingresos y egresos para los próximos tres años. Sostenibilidad financiera.  |
| Financiamiento                       | 1 a 2 | Estrategias y Fuentes de Financiamiento.   |

### Mercado

### Características:

- Estratos pobres. Nivel de alcance de los grupos pobres de acuerdo al ingreso.
- Actividades económicas en operación.
- Colaterales.
- No acceso al crédito.
- Participación en el ingreso familiar.

### Criterios de selección:

- Menos de dos horas de distancia de la oficina.
- Tamaño de las comunidades.
- Densidad de microempresas y clusters de microempresas.

### Perfil del mercado:

Cliente Objetivo. Sexo, edad, rango de ingresos y activos.

Comunidades Objetivo. Urbanas o rurales, rangos de población. Características resaltantes, transporte y servicios básicos, infraestructura y comunicaciones.

### Plan de Mercadeo

### Elementos:

- El apoyo de líderes comunitarios.
- Empleo de la infraestructura comunitaria.
- Partir de las costumbres locales.

| Metas de Mercadeo               | Primer año | Segundo año | Tercer año |
|---------------------------------|------------|-------------|------------|
| Número de nuevas comunidades    |            |             |            |
| atendidas                       |            |             |            |
| Número total de comunidades     |            |             |            |
| atendidas                       |            |             |            |
| Número promedio de clientes por |            |             |            |
| comunidad                       |            |             |            |
| Clientes nuevos de todas las    |            |             |            |
| comunidades                     |            |             |            |
| Total de clientes de todas las  |            |             |            |
| comunidades                     |            |             |            |
| Indice de deserción             |            |             |            |
| Deserción anual                 |            |             |            |
| Clientes activos totales        |            |             |            |

### Servicios Financieros

Descripción de los productos crediticios:

- Préstamos escalonados y líneas de crédito.
- Ciclos de crédito de acuerdo a la estacionalidad.
- Tasas de interés y comisiones.
- Planes de pago.
- Incentivo a clientes. Récord de pago y monto.
- Accesibilidad y oportunidad.

### Plan de Trabajo

Los oficiales de crédito:

- Promoción de los servicios.
- Número de clientes activos (300).

### Plan de Crecimiento:

| Proyecciones                                   | Primer año | Segundo año | Tercer Año |
|--|------------|-------------|------------|
| Número de clientes activos totales             |            |             |            |
| Clientes promedio por oficial de crédito.      |            |             |            |
| Número de oficiales de crédito requeridos      |            |             |            |
| % de clientes que solicitan préstamo en un año |            |             |            |
| Número de Clientes con préstamo                |            |             |            |
| Número de préstamos por cliente.               |            |             |            |
| Número de préstamos desembolsados.             |            |             |            |
| Monto promedio de préstamos                    |            |             |            |
| Monto desembolsado                             |            |             |            |
| Factor de ajuste                               |            |             |            |
| Capital requerido                              |            |             |            |
| Tasa efectiva de interés                       |            |             |            |
| Ingreso anual por intereses                    |            |             |            |
| Capital requerido                              |            |             |            |

### Presupuesto

|                | Definiciones | Primer año | Segundo año | Tercer año |
|----------------|--------------|------------|-------------|------------|
| Ingresos       |              |            |             |            |
| Intereses      |              |            |             |            |
| Comisiones     |              |            |             |            |
| Total Ingresos |              |            |             |            |
| Egresos        |              |            |             |            |

| Salarios            |   |  |
|---------------------|---|--|
| Equipamiento        | 4 |  |
| Alquiler            |   |  |
| Teléfonos           |   |  |
| Vehículos           |   |  |
| Egresos totales     |   |  |
| Superávit / Déficit |   |  |
| Fondos requeridos   |   |  |
| Operaciones         |   |  |
| Equipamiento        |   |  |
| Caja Chica          |   |  |
| Provisiones         |   |  |
| Capital para        |   |  |
| préstamos           |   |  |
| Total Fondos        |   |  |
| Requeridos          |   |  |

# INFORMACIÓN SOCIOECONÓMICA

### UNIDAD FAMILIAR

| COMPOSICIÓN FA     | AMILIAR Y V         | /IVIEND/ | <b>식</b> :         |           |      |                     |        |          |                                  |
|--------------------|---------------------|----------|--------------------|-----------|------|---------------------|--------|----------|----------------------------------|
| Nº de Personas     | Nº de pe<br>dependi |          | Hij                | os        |      | Edad de             | los hi | jos      |                                  |
|                    |                     | Cor      | ndiciones (        | de la viv | /ien | da                  |        |          |                                  |
| Alquiler           | Casa<br>(años)      | propia   | Estado<br>vivienda | de        | - 1  | faterial<br>ivienda | de     | la       | Valor Estimado de la vivienda    |
| Nivel de Vida      | Alto                | _        | Medio 🗌            |           | E    | Bajo □              |        |          | Muy bajo 🗌                       |
| PRESUPUEST         | O FAMILIA           | AR       |                    |           |      |                     |        |          |                                  |
|                    | EGRESOS             |          |                    |           |      |                     | NGRE   | SOS      | 6                                |
| Alimentación       |                     |          |                    | Sueldo    | Cór  | nyuge               |        |          |                                  |
| Alquiler           |                     |          |                    | Otros:    |      |                     |        | <u> </u> |                                  |
| Servicios          |                     |          |                    | Otros:    |      |                     |        |          |                                  |
| Transporte         |                     | -        |                    | TOTAL     | INC  | GRESOS              | 3      |          |                                  |
| Pagos regulares    |                     |          |                    |           |      |                     |        |          |                                  |
| Otros:             |                     |          |                    |           |      |                     |        |          |                                  |
| Otros:             | -                   |          |                    | -         |      |                     |        |          |                                  |
| TOTAL EGRESOS      | 3                   |          |                    |           |      |                     |        |          |                                  |
|                    |                     |          |                    |           |      |                     |        |          |                                  |
| UNIDAD EMPF        |                     | •<br>    |                    |           |      |                     |        |          | leve.                            |
| Nombre o Razón S   | Social              |          |                    |           |      |                     |        |          | RIF                              |
| Dirección del Nego | ocio:               |          |                    |           |      |                     |        |          | Teléfono                         |
| Actividad          |                     |          |                    |           | •    | Antigü<br>Negod     |        | (        | del Sector<br>Económico<br>C P S |
| Local Propio       | Alquilado [         |          | Nº de Tr           | abajado   | res  | pern                | nanen  | tes      | eventuales                       |

### INDICADORES CUALITATIVOS Nº DE PROVEEDORES CONFIABILIDAD Y TRANSPARENCIA CAPACIDAD DE GESTIÓN Impresión de confiabilidad Experiencia del propietario. Transparencia en el suministro de la Conocimiento administrativo y comercial del información Calidad en la relación con su entorno Claridad de la inversión y dinamismo. (familia, vecinos, gremio) **CARTERA DE CLIENTES** Nª de clientes Ventas al Mayor Ventas al detal Zona comercial Buena ubicación del local Competencia en la zona Publicidad y promoción Dependencia de clientes Afluencia de clientes Despacho contra pedido Ventas fuera de la localidad (Regional, Nacional o Exportación). REFERENCIAS Buenas referencias personales Buenas referencias comerciales Referencias bancarias Referencias de Vecinos ORGANIZACIÓN Negocio bien organizado Domicilio bien organizado Observaciones y Comentarios del Analista: PROPUESTA DEL ANALISTA Monto Plazo Frec. De pago Cuota Gracia Garantías Línea de crédito máxima Fecha de Evaluación RESOLUCIÓN DEL COMITÉ DE CRÉDITO Aprobado Rechazado Monto Plazo Frec. De pago Cuota Gracia Garantías CT CF i% Línea de crédito máxima Fecha de Evaluación Observaciones

Firma

Firma:

Firma:

### ENTREVISTA PARA LA EVALUACION DE LAS ESTRATEGIAS DE ACCION

- 1. Para llevar adelante el proyecto de Economía Solidaria en el Municipio Páez se tenía previsto realizar una serie de alianzas con diversos actores locales con la finalidad de coordinar las acciones y procurar apoyos tanto económicos como técnicos. ¿Podría usted comentar si fueron establecidas las alianzas y los mecanismos utilizados para concretarlas?
  - Respecto a SOFITASA para la apertura de una línea crediticia.
  - Respecto a la Cámara de Comercio local y la Asociación de microempresarios del Arauca para el establecimiento de ruedas de negocios.
  - Respecto al desarrollo conjunto de actividades de organización comunitaria entre CESAP y los grupos locales.
- 2. A su juicio, ¿cuáles fueron los principales factores de éxito o fracaso de las negociaciones adelantadas con cada uno de los actores antes mencionados para lograr los propósitos de apoyo a proyecto?
- 3. Independientemente de las alianzas previstas, ya mencionadas, ¿se estableció algún otro tipo de asociación que potenció la ejecución del proyecto? ¿Puede comentar con quién?, ¿cómo se logró?, ¿en que momento?
- 4. ¿Considera usted que la ejecución del proyecto ha estado acompañada de una estrategia de promoción entre los aliados, de tal forma que la misma les ha permitido conocerlo e interesarse por él a fin de brindar apoyo a la comunidad?
- 5. En el caso de que los aliados potenciales no hayan mostrado interés por el proyecto y el éxito de su ejecución ¿a que factores atribuye usted esta situación?
- 6. ¿Cómo considera usted que ha sido la visión de las autoridades locales respecto al proyecto y la participación de una organización no gubernamental en actividades de promoción de la economía?
- 7. ¿Puede expresar su opinión respecto al nivel de compromiso de CESAP con la ejecución del proyecto y con los beneficiarios del mismo?
- 8. En caso de existir ¿cuáles son las principales limitaciones identificadas en el equipo de CESAP que han dificultado el establecimiento de alianzas locales?
- 9. ¿Cómo percibe usted el apoyo brindado por PDVSA para la ejecución del proyecto?

| INDICADORES   | ENTREVISTA   |
|---|--|
| Número de actores locales con los que se han coordinado acciones.   | La Coordinadora nombró solamente la alianza lograda con<br>SOFITASA.<br>"Nunca se volvieron a tocar otras puertas ni a establecer<br>otras alianzas"   |
| Estado de la negociación con SOFITASA.  | La entrevistada afirmó que la alianza con SOFITASA funcionó por largo tiempo hasta que el gerente dejó de trabajar en ese organismo, ya que los que le siguieron "no han tenido continuidad y no han sido de acá de la zona."  |
| Resultados de las ruedas de negocios establecidas con la<br>Cámara de Comercio local y con la Asociación de<br>Microempresarios del Arauca. | Cámara de Comercio: Se afirma que se decidió excluirla del comité de créditos, ya que el presidente de la Cámara, no tenía los conocimientos requeridos: "aprobaba sin saber si había capacidad de pago".  Microempresarios de Arauca: Se realizaron varios encuentros e intercambios productivos, pero la alianza no se concretó. "Lo que hicimos fue recoger datos allá, más no pudimos llegar a nada más allá de eso, del encuentro." |
| Factores de fracaso en las negociaciones y alianzas con los diversos actores sociales   | -No lograron entender el concepto de Economía Solidaria -No se contó con personas más capacitadas en ilevar a cabo este tipo de proyectos y en establecer alianzasProblemas de protagonismo (ejemplo: la alcaldía) "Recelo social que tienen ellos de que nosotros estamos ejecutando en lugar de ellos, estamos quitándoles espacio." -"Muy poco interés por parte del CESAP" en establecer otras alianzas                              |
| Factores de fracaso en las estrategias de promoción con<br>los aliados.<br>Estrategia altemativa  | <ul> <li>-La transmisión de información equivocada, ya sea respecto al CESAP o al tipo de financiamiento.</li> <li>-No se entendió el concepto de economía solidaria, ya que se sigue pensando que no hay que pagar.</li> <li>Estrategia alternativa: "hacernos la promoción nosotros</li> </ul>   |
| Impacto en las autoridades locales  | mismos, trabajando en la comunidad"  -"Ha habido respeto"  -"Cuando queremos establecer una alianza con ellos dicen que sí, pero siempre quieren aparecer de protagonistas"  -"Ven que les hemos quitado el protagonismo pero no asumen lo que tienen que hacer"   |
| Posibilidades de continuidad de los proyectos   | -Se perciben pocas posibilidades: "hay una debilidad aquí en cuanto a falta de organizaciones que apoyen a los microempresarios debería la Cámara de comercio tener planes anuales de fortalecimiento de sus microempresarios""cuando terminan los créditos con nosotros, tampoco hay otras partes a las que puedan recurrir para tener crecimiento, otro tipo de ayuda"   |
| Compromiso del CESAP  | "El compromiso es seguir teniendo a los microempresarios activos porque con ellos ejecutamos también proyectos alternos a éstos".  |
| Percepción del apoyo brindado por PDVSA   | "De PDVSA fue importante el aporte en el área social, porque se dio a conocer el CESAP en la parte social, de organización, para los barrios, dejó mucho precedente social acá en la zona."  |

Entrevista realizada a la Coordinadora del Proyecto: Nurys Farías

# ANEXO 6

### INFORMACIÓN BÁSICA DE LA UNIDAD ECONÓMICA EXISTENTE O A REACTIVAR

### 1.- Número de propietarios o dueños de empresas

| EX ANTE          |      |     | EX POST          |      |     |
|------------------|------|-----|------------------|------|-----|
| Categoría        | frec | %   | Categoría        | frec | %   |
| 1 sola persona   | 40   | 95  | 1 sola persona   | 39   | 93  |
| 2 a 3 personas   | 2    | 5   | 2 a 3 personas   | 3    | 7   |
| 4 a 5 personas   | 0    | - 0 | 4 a 5 personas   | 0    | 0   |
| más de 5 persona | 0    | 0   | más de 5 persona | 0    | 0   |
| Total            | 42   | 100 | Total            | 42   | 100 |

### 2.- Local donde funciona actualmente la microempresa

| EX ANTE         |      |     | EX POST         |      |     |
|-----------------|------|-----|-----------------|------|-----|
| Categoría       | frec | %   | Categoría       | frec | %   |
| NA-NR           | 2    | 5   | NA-NR           | 0    | 0   |
| En el hogar     | 22   | 52  | En el hogar     | 28   | 67  |
| Fuera del hogar | 18   | 43  | Fuera del hogar | 14   | 33  |
| Total           | 42   | 100 | Total           | 42   | 100 |

 $<sup>\</sup>sqrt{\mbox{Para los que responden "fuera del hogar", la microempresa se ubica:}$ 

| EX ANTE           |      |     | EX POST           |      |     |
|-------------------|------|-----|-------------------|------|-----|
| Categoría         | frec | %   | Categoría         | frec | %   |
| NA-NR             | 31   | 74  | NA-NR             | 20   | 48  |
| Al lado del hogar | 4    | 10  | Al lado del hogar | 6    | 14  |
| Cerca del hogar   | 3    | 7   | Cerca del hogar   | 10   | 24  |
| Lejos del hogar   | 4    | 10  | Lejos del hogar   | 6    | 14  |
| Total             | 42   | 100 | Total             | 42   | 100 |

### 3.- Tenencia del local

| EX ANTE   |      |     | EX POST   |      |     |
|-----------|------|-----|-----------|------|-----|
| Categoría | frec | %   | Categoría | frec | %   |
| NA-NR     | 3    | 7   | NA-NR     | 2    | 5   |
| Propio    | 22   | 52  | Propio    | 22   | 52  |
| Alquilado | 15   | 36  | Alquilado | 17   | 40  |
| Prestado  | 2    | 5   | Prestado  | 0    | 0   |
| Otro      | 0    | 0   | Otro      | 1    | 2   |
| Total     | 42   | 100 | Total     | 42   | 100 |

### 4- Sector económico donde se ubica la microempresa

| EX ANTE                 |      |    | EX POST              |      |    |
|-------------------------|------|----|----------------------|------|----|
| Categoría               | frec | %  | Categoría            | frec | %  |
| NA-NR                   | 14   | 33 | NA-NR                | 12   | 29 |
| Confección textil       | 4    | 10 | Confección textil    | 3    | 7  |
| Fab. Calzado            | 0    | 0  | Fab. Calzado         | 0    | 0  |
| Fab. Muebles y acc.     | 2    | 5  | Fab. Muebles y acc.  | 2    | 5  |
| Fab. Productos<br>metal | o    |    | Fab. Productos metal | 1    | 2  |

| Panadería y<br>repostería                 | 1   | 2   | Panadería y<br>repostería                 | 2  | 5   |
|---|-----|-----|---|----|-----|
| Fab. Alimentos<br>caseros                 | 0   | 0   | Fab. Alimentos<br>caseros                 | 0  | 0   |
| Comercio detal<br>Quinc. Bodega           | - 0 | 0   | Comercio detal<br>Quinc. Bodega           | 1  | 2   |
| Comercio detal<br>compra-venta de<br>ropa | 11  | 26  | Comercio detal<br>compra-venta de<br>ropa | 1  | 2   |
| Comercio detal de                         | 8   | 19  | Comercio detal<br>de                      | 18 | 43  |
| Transporte                                | 0   | 0   | Transporte                                | 2  | 5   |
| Reparación<br>electrodoméstico<br>s       | 0   | 0   | Reparación<br>electrodoméstico<br>s       | 0  | 0   |
| Reparación<br>muebles                     | 1   | 2   | Reparación<br>muebles                     | 0  | 0   |
| Tapicería                                 | 0   | 0   | Tapicería                                 | 0  | 0   |
| Reparación<br>calzado                     | 0   | 0   | Reparación<br>calzado                     | 0  | 0   |
| Venta comida-<br>bebida<br>preparada      | 0   | 0   | Venta comida-<br>bebida<br>preparada      | 0  | 0   |
| Servicios<br>personales                   | 0   | 0   | Servicios<br>personales                   | 0  | 0   |
| Servicios<br>médicos<br>personales        | 1   | 2   | Servicios<br>médicos<br>personales        | 0  | 0   |
| Otro                                      | 0   | (   | Otro                                      | 0  | 0   |
| Total                                     | 42  | 100 | Total                                     | 42 | 100 |

### INFORMACIÓN LEGAL

### 1.- Registro legal de la empresa

| EX ANTE   |      |     | EX POST   |      |     |  |
|-----------|------|-----|-----------|------|-----|--|
| Categoría | frec | %   | Categoría | frec | %   |  |
| NA-NR     | 0    | 0   | NA-NR     | 3    | 7   |  |
| SI        | 15   | 36  | SI        | 13   | 31  |  |
| NO        | 27   | 64  | NO        | 26   | 62  |  |
| Total     | 42   | 100 | Total     | 42   | 100 |  |

### √ Tipo de registro legal

| EX ANTE           |      |    | EX POST           |      |    |
|-------------------|------|----|-------------------|------|----|
| Categoría         | frec | %  | Categoría         | frec | %  |
| NA-NR             | 38   | 90 | NA-NR             | 38   | 90 |
| Pre-cooperativa   | 0    | 0  | Pre-cooperativa   | 0    | 0  |
| Cooperativa       | 0    | 0  | Cooperativa       | 0    | 0  |
| Asociación civil  | 0    | 0  | Asociación civil  | 0    | 0  |
| Asoc, Campesina   | 0    | 0  | Asoc. Campesina   | 0    | 0  |
| Firma personal    | 2    | 5  | Firma personal    | 1    | 2  |
| Sociedad anónim   | 0    | 0  | Sociedad anónim   | 1    | 2  |
| Compañía anónin   | 1    | 2  | Compañía anónin   | 1    | 2  |
| Soc. Resp. Limita | 0    | 0  | Soc. Resp. Limita | 0    | 0  |
| Otra              | 1    | 2  | Otra              | 1    | 2  |

|          |    | ·   | The same of the sa |    |      |
|----------|----|-----|--|----|------|
|          | 40 | 400 | ~  | 40 | 100  |
| l i otal | 42 | 100 | lotal  | 44 | [00] |
|          |    |     |  |    |      |

### 5.- Año de registro legal

| EX ANTE   |      |     | EX POST   |      |     |
|-----------|------|-----|-----------|------|-----|
| Categoría | frec | %   | Categoría | frec | %   |
| NA-NR     | 34   | 81  | NA-NR     | 29   | 69  |
| 1984-1986 | 1    | 2   | 1984-1986 | 1    | 2   |
| 1987-1989 | 0    | 0   | 1987-1989 | 0    | 0   |
| 1990-1992 | 0    | 0   | 1990-1992 | 0    | 0   |
| 1993-1995 | 2    | 5   | 1993-1995 | 3    | 7   |
| 1996-1998 | 5    | 12  | 1996-1998 | 9    | 21  |
| Total     | 42   | 100 | Total     | 42   | 100 |

### ANTECEDENTES DE LA UNIDAD ECONÓMICA

### 1.- Fecha de inicio de la microempresa

| EX ANTE   |      |     | EX POST   |      |     |
|-----------|------|-----|-----------|------|-----|
| Categoría | frec | %   | Categoría | frec | %   |
| NA-NR     | 19   | 45  | NA-NR     | 10   | 24  |
| 1960-1970 | 1    | 2   | 1960-1970 | 1    | 2   |
| 1971-1980 | 0    | 0   | 1971-1980 | 0    | 0   |
| 1981-1990 | 1    | 2   | 1981-1990 | 6    | 14  |
| 1991-2000 | 21   | 50  | 1991-2000 | 25   | 60  |
| Total     | 42   | 100 | Total     | 42   | 100 |

### 2.- Costo de la microempresa

| EX ANTE                |      |     | EX POST       |      |     |
|------------------------|------|-----|---------------|------|-----|
| Categoría              | frec | %   | Categoría     | frec | %   |
| NA-NR                  | 9    | 21  | NA-NR         | 7    | 17  |
| 0-100000               | 13   | 31  | 0-100000      | 8    | 19  |
| 100001-200000          | 4    | 10  | 100001-200000 | 10   | 24  |
| 200001-300000          | 7    | 17  | 200001-300000 | 7    | 17  |
| 300001-400000          | 1    | 2   | 300001-400000 | 1    | 2   |
| 400001-500000          | 2    | 5   | 400001-500000 | 4    | 10  |
| más de 500 <b>00</b> 0 | 6    | 14  | más de 500000 | 5    | 12  |
| Total                  | 42   | 100 | Total         | 42   | 100 |

### 3.- Fuente de Financiamiento

| EX ANTE                             |      |    | EX POST                             |      |    |
|-------------------------------------|------|----|-------------------------------------|------|----|
| Categoría                           | frec | %  | Categoría                           | frec | %  |
| NA-NR                               | 8    | 19 | NA-NR                               | 0    | 0  |
| Herencia                            | 3    | 7  | Herencia                            | 0    | 0  |
| Ahorros propios o familiares        | 28   | 67 | Ahorros propios<br>o familiares     | 40   | 95 |
| Préstamo<br>familiar o de<br>amigos | 2    | 5  | Préstamo<br>familiar o de<br>amigos | 2    | 5  |
| Prestaciones sociales               | 0    | 0  | Prestaciones sociales               | 0    | 0  |

| Total  | 42 | 100 | Total                                  | 42 | 100 |
|--|----|-----|--|----|-----|
| Otros  | 0  | 0   | Otros                                  | 0  | 0   |
| Préstamos de<br>programas de<br>apoyo        | 1  |     | Préstamos de<br>programas de<br>apoyo  | 0  | 0   |
| Asociación con<br>otras personas             | 0  |     | Asociación con otras personas          | 0  | 0   |
| Préstamos de<br>clientes o de<br>proveedores | 0  |     | Préstamos de clientes o de proveedores | 0  | 0   |
| Préstamos<br>bancarios                       | 0  |     | Préstamos<br>bancarios                 | 0  | 0   |
| Prestamistas particulares                    | 0  |     | Prestamistas particulares              | 0  | 0   |

### 5.- Funcionamiento de la microempresa

| EX ANTE   |      |     | EX POST   |      |     |
|-----------|------|-----|-----------|------|-----|
| Categoría | frec | %   | Categoría | frec | %   |
| NA-NR     | 14   | 33  | NA-NR     | 9    | 21  |
| SI        | 28   | 67  | Si        | 32   | 76  |
| NO        | 0    | 0   | NO        | 1    | 2   |
| Total     | 42   | 100 | Total     | 42   | 100 |

Por que no funciona?

| Categoría          | frec | %   |  |
|--------------------|------|-----|--|
| NA-NR              | 41   | 98  |  |
| Dificultades econd | 1    | 2   |  |
| Total              | 42   | 100 |  |

### 6.- Conceptos que generaban ingresos

| EX ANTE                                  |      |     | EX POST                                  |      |     |
|--|------|-----|--|------|-----|
| Categoría                                | frec | %   | Categoría                                | frec | %   |
| NA-NR                                    | 4    | 10  | NA-NR                                    | 1    | 2   |
| Venta de productos o servicios prestados | 7    |     | Venta de productos o servicios prestados | 7    | 17  |
| Venta de sub-<br>productos               | 0    | 0   | Venta de sub-<br>productos               | 0    | 0   |
| Venta de mercane                         | 22   | 52  | Venta de mercani                         | 21   | 50  |
| Alquileres                               | 0    | 0   | Alquileres                               | 0    | 0   |
| Otros                                    | 9    | 21  | Otros                                    | 13   | 31  |
| Total                                    | 42   | 100 | Total                                    | 42   | 100 |

### 7.- Calidad de los ingresos

| EX ANTE                  |      |   | EX POST               |      |    |
|--------------------------|------|---|-----------------------|------|----|
| Categoría                | frec | % | Categoría             | frec | %  |
| NA-NR                    | 3    |   | 7 NA-NR               | 0    | 0  |
| Suficientes y<br>dejaban |      |   | Suficientes y dejaban |      |    |
| ganancias                | 32   | 7 | 6 ganancias           | 37   | 88 |

| Suficiente mas<br>no dejaban<br>ganancias                                    | 2  |     | Suficiente mas<br>no dejaban<br>ganancias                                    | 2  | 5   |
|--|----|-----|--|----|-----|
| Unas veces suficientes para cancelar los compromisos y a veces insuficientes | 4  | 10  | Unas veces suficientes para cancelar los compromisos y a veces insuficientes | 3  | 7   |
| Totalmente<br>insuficientes  | 0  | 0   | Totalmente insuficientes   | 0  | 0   |
| Otros  | 1  | 2   | Otros  | 0  | 0   |
| Total  | 42 | 100 | Total  | 42 | 100 |

### 8.- Al inicio contaba con maquinarias y/o equipos

| EX ANTE   |      |     | EX POST   |      |     |
|-----------|------|-----|-----------|------|-----|
| Categoría | frec | %   | Categoría | frec | %   |
| NA-NR     | 11   | 26  | NA-NR     | 1    | 2   |
| SI        | 21   | 50  | SI        | 28   | 67  |
| NO        | 10   | 24  | NO        | 13   | 31  |
| Total     | 42   | 100 | Total     | 42   | 100 |

### 9.- Número de trabajadores fijos en la microempresa al inicio

| EX ANTE      |      |     | EX POST      |      |     |
|--------------|------|-----|--------------|------|-----|
| Categoría    | frec | %   | Categoría    | frec | %   |
| NA-NR        | 3    | 7   | NA-NR        | 0    | 0   |
| Ninguno      | 31   | 74  | Ninguno      | 29   | 69  |
| 1 (uno)      | 3    | 7   | 1 (uno)      | 6    | 14  |
| entre 2 y 3  | 5    | 12  | entre 2 y 3  | 7    | 17  |
| entre 4 y 6  | 0    | 0   | entre 4 y 6  | 0    | 0   |
| entre 7 y 8  | 0    | 0   | entre 7 y 8  | 0    | 0   |
| entre 9 y 10 | 0    | 0   | entre 9 y 10 | 0    | 0   |
| más de 10    | 0    | 0   | más de 10    | 0    | 0   |
| Total        | 42   | 100 | Total        | 42   | 100 |

### 10.- Registro de cuentas de la microempresas

| EX ANTE                                |      |     | EX POST                             |      |     |
|--|------|-----|-------------------------------------|------|-----|
| Categoría                              | frec | %   | Categoría                           | frec | %   |
| NA-NR                                  | 2    | 5   | NA-NR                               | 0    | 0   |
| No llevaba<br>cuentas                  | 16   |     | No llevaba<br>cuentas               | 19   | 45  |
| Apuntes<br>personales y<br>facturas    | 22   | 52  | Apuntes<br>personales y<br>facturas | 22   | 52  |
| Contabilidad formal propia             | 1    | 2   | Contabilidad formal propia          | 0    | 0   |
| Contabilidad<br>formal por<br>contador | 1    |     | Contabilidad formal por contador    | 1    | 0   |
| Otra                                   | 0    | 0   | Otra                                | 0    | 0   |
| Total                                  | 42   | 100 | Total                               | 42   | 100 |

### SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICROEMPRESA

### 1.- Productos que fabrica o servicios que ofrece la microempresa

| EX ANTE                         |        |     | EX POST                         |      |     |  |
|---------------------------------|--------|-----|---------------------------------|------|-----|--|
| Categoría                       | frec % |     | Categoría                       | frec | %   |  |
| NA-NR                           | 26     | 62  | NA-NR                           | 14   | 33  |  |
| Confección de ropa              | 6      | 14  | Confección de ropa              | 4    | 10  |  |
| Venta de ropa                   | 1      | 2   | Venta de ropa                   | 8    | 19  |  |
| Venta- reparac<br>de bicicletas | 2      | 5   | Venta- reparac de<br>bicicletas | 3    | 7   |  |
| Venta de carne                  | 1      | 2   | Venta de carne                  | 1    | 2   |  |
| Mecánica                        | 1      | 2   | Mecánica                        | 0    | 0   |  |
| Confección<br>muebles           | 1      | 2   | Confección muebles              | 2    | 5   |  |
| confec-venta<br>panes           | 1      | 2   | confec-venta panes              | 2    | 5   |  |
| Confec piñatas-<br>fiestas      | 1      | 2   | Confec piñatas-fiestas          | 2    | 5   |  |
| Venta en<br>quincalla           | 1      | 2   | Venta en quincalla              | 1    | 2   |  |
| Confec venta vidrio             | 1      | 2   | Confec venta vidrio             | 1    | 2   |  |
| Venta comida                    | 0      | 0   | Venta comida                    | 1    | 2   |  |
| Ventas varias                   | 0      | 0   | Ventas varias                   | 2    | 5   |  |
| Cerrajería                      | 0      | 0   | Сеггајегíа                      | 1    | 2   |  |
| Total                           | 42     | 100 | Total                           | 42   | 100 |  |

### 2.- Ingreso total anual generado por la microempresa actualmente

| EX ANTE         |      |     | EX POST           |      |     |
|-----------------|------|-----|-------------------|------|-----|
| Categoría       | frec | %   | Categoría         | frec | %   |
| NA-NR           | 0    | 0   | NA-NR             | 1    | 2   |
| 0-500000        | 1    | 2   | 0-500000          | 1    | 2   |
| 500001-1000000  | 1    | 2   | 500001-1000000    | 1    | 2   |
| 1000001-5000000 | 17   | 40  | 1000001-5000000   | 20   | 48  |
| 5000001-1000000 | 14   | 33  | 5000001-10000000  | 5    | 12  |
| 10000001-150000 | 6    | 14  | 10000001-15000000 | 8    | 19  |
| 15000001-200000 | 2    | 5   | 15000001-20000000 | 4    | 10  |
| Más de 20000001 | 1    | 2   | Más de 20000001   | 2    | 5   |
| Total           | 42   | 100 | Total             | 42   | 100 |

### 3.- Gasto total anual generado por la microempresa actualmente

| EX ANTE         |      |    | EX POST           |      |    |
|-----------------|------|----|-------------------|------|----|
| Categoría       | frec | %  | Categoría         | frec | %  |
| NA-NR           | 0    | 0  | NA-NR             | 1    | 2  |
| 0-500000        | 3    | 7  | 0-500000          | 1    | 2  |
| 500001-1000000  | 2    | 5  | 500001-1000000    | 3    | 7  |
| 1000001-5000000 | 25   | 60 | 1000001-5000000   | 24   | 57 |
| 5000001-1000000 | 8    | 19 | 5000001-10000000  | 9    | 21 |
| 10000001-150000 | 4    | 10 | 10000001-15000000 | 3    | 7  |
| 15000001-200000 | 0    | 0  | 15000001-20000000 | 1    | 2  |

| Más de 2000001 | 0  | 0   | Más de 20000001 | 0  | 0   |
|----------------|----|-----|-----------------|----|-----|
| Total          | 42 | 100 | Total           | 42 | 100 |

### EL MICROEMPRESARIO Y SU FAMILIA

### 1.- País de nacimiento del microempresario

| Categoría | frec | %   | Hubo coincidencia |
|-----------|------|-----|-------------------|
| NA-NR     | 0    | 0   |                   |
| Venezuela | 32   | 76  |                   |
| Colombia  | 9    | 21  |                   |
| Perú      | 1    | 2   |                   |
| Total     | 42   | 100 |                   |

### 2.- Motivos que impulsaron al microempresario a trabajar en la microempresa

| EX ANTE                          |      |     | EX POST                          |      |     |
|----------------------------------|------|-----|----------------------------------|------|-----|
| Categoría                        | frec | %   | Categoría                        | frec | %   |
| NA-NR                            | 2    | 5   | NA-NR                            | 1    | 2   |
| Falta de empleo                  | 5    | 12  | Falta de empleo                  | 2    | 5   |
| Aumento o complemento de ingreso | 16   | 38  | Aumento o complemento de ingreso | 18   | 43  |
| Independencia<br>económica       | 17   | 40  | Independencia económica          | 20   | 48  |
| Gusto por<br>habilidad u oficio  | 2    | 5   | Gusto por habilidad u<br>oficio  | 1    | 2   |
| Continuar<br>negocio familiar    | o    | 0   | Continuar negocio familiar       | o    | 0   |
| No sabe                          | 0    | 0   | No sabe                          | 0    | 0   |
| Otra                             | 0    | 0   | Otra                             | 0    | 0   |
| Total                            | 42   | 100 | Total                            | 42   | 100 |

### 3.- Tiempo que tiene trabajando en forma independiente

| EX ANTE        |      |     | EX POST        |      |     |
|----------------|------|-----|----------------|------|-----|
| Categoría      | frec | %   | Categoría      | frec | %   |
| NA-NR          | 13   | 31  | NA-NR          | 5    | 12  |
| 0-5 años       | 17   | 40  | 0-5 años       | 7    | 17  |
| 6-10 años      | 1    | 2   | 6-10 años      | 14   | 32  |
| 11-15 años     | 6    | 14  | 11-15 años     | 8    | 19  |
| 16-20 años     | 3    | 7   | 16-20 años     | 4    | 10  |
| 21-25 años     | 0    | 0   | 21-25 años     | 2    | 5   |
| 26-30 años     | 1    | 2   | 26-30 años     | 0    | 0   |
| Más de 31 años | 1    | 2   | Más de 31 años | 2    | 5   |
| Total          | 42   | 100 | Total          | 42   | 100 |

### 4.- Situación/calidad del ingreso

| Categoría        | frec | %  |
|------------------|------|----|
| NA-NR            | 1    | 2  |
| Unica fuente     | 20   | 48 |
| Principal fuente | 6    | 14 |

Hubo coincidencia exacta

| Complemento | 15 | 36  |
|-------------|----|-----|
| Otra        | 0  | 0   |
| Total       | 42 | 100 |

### 5.- Ciudad de residencia familiar

| EX ANTE     |      |     | EX POST     |      |     |
|-------------|------|-----|-------------|------|-----|
| Categoría   | frec | %   | Categoría   | frec | %   |
| NA-NR       | 8    | 19  | NA-NR       | 0    | 0   |
| Guasdualito | 34   | 81  | Guasdualito | 40   | 95  |
| El Amparo   | 0    | 0   | El Amparo   | 2    | 5   |
| Total       | 42   | 100 | Total       | 42   | 100 |

### 6.- Monto total del presupuesto familiar (en Bolívares)

| EX ANTE         |      |     | EX POST         |      |     |
|-----------------|------|-----|-----------------|------|-----|
| Categoría       | frec | %   | Categoría       | frec | %   |
| NA-NR           | 2    | 5   | NA-NR           | 0    | 0   |
| 0-100.000       | 15   | 36  | 0-100.000       | 2    | 5   |
| 100.001-200.000 | 16   | 38  | 100.001-200.000 | 26   | 62  |
| 200.001-300.000 | 6    | 14  | 200.001-300.000 | 9    | 21  |
| 300.001-400.000 | 2    | 5   | 300.001-400.000 | 3    | 7   |
| 400.001-500.000 | 0    | 0   | 400.001-500.000 | 1    | 2   |
| 500.001-600.000 | 0    | 0   | 500.001-600.000 | 0    | 0   |
| Más de 600.001  | 1    | 2   | Más de 600.001  | 1    | 2   |
| Total           | 42   | 100 | Total           | 42   | 100 |

Promedio Bs. 143.691,3

Promedio Bs. 192.233,3

### 7.- Ingreso mensual del jefe del hogar (en Bolívares)

| EX ANTE         |      |     | EX POST         |      |     |
|-----------------|------|-----|-----------------|------|-----|
| Categoría       | frec | %   | Categoría       | frec | %   |
| NA-NR           | 2    | 5   | NA-NR           | 1    | 2   |
| 0-100.000       | 4    | 10  | 0-100.000       | 0    | 0   |
| 100.001-200.000 | 16   | 38  | 100.001-200,000 | 10   | 24  |
| 200.001-300.000 | 11   | 26  | 200.001-300.000 | 12   | 29  |
| 300.001-400.000 | 4    | 10  | 300.001-400.000 | 10   | 24  |
| 400.001-500.000 | 3    | 7   | 400.001-500.000 | 3    | 7   |
| 500.001-600.000 | 0    | 0   | 500,001-600.000 | 2    | 5   |
| Más de 600.001  | 2    | 5   | Más de 600.001  | 4    | 10  |
| Total           | 42   | 100 | Total           | 42   | 100 |

Promedio Bs. 244.904,7

Promedio Bs. 365.238,09

### 8.- Ingreso mensual del hogar (incluye aporte de otros miembros, en Bolívares)

| EX ANTE         |      |    | EX POST         |      |    |
|-----------------|------|----|-----------------|------|----|
| Categoría       | frec | %  | Categoría       | frec | %  |
| NA-NR           | 7    | 17 | NA-NR           | 3    | 7  |
| 0-100.000       | 2    | 5  | 0-100.000       | 0    | 0  |
| 100.001-200.000 | 8    | 19 | 100.001-200.000 | 5    | 12 |
| 200.001-300.000 | 11   | 26 | 200.001-300.000 | 7    | 17 |
| 300.001-400.000 | 6    | 14 | 300,001-400.000 | 6    | 14 |
| 400.001-500.000 | 3    | 7  | 400.001-500.000 | 13   | 31 |
| 500.001-600.000 | 2    | 5  | 500.001-600.000 | 3    | 7  |

| Más de 600.001 | 3  | 7   | Más de 600.001 | 5  | 12  |
|----------------|----|-----|----------------|----|-----|
| Total          | 42 | 100 | Total          | 42 | 100 |

Promedio Bs. 280.261,9

Promedio Bs. 420.000,00

### 9.- Tipo de vivienda familiar

|                              | EX ANTE |     | EX POST                        |      |     |  |
|------------------------------|---------|-----|--------------------------------|------|-----|--|
| Categoría                    | frec    | %   | Categoría                      | frec | %   |  |
| NA-NR                        | 2       | 5   | NA-NR                          | 1    | 3   |  |
| Quinta                       | 2       | 5   | Quinta                         | 3    | 7   |  |
| Casa                         | 36      | 85  | Casa                           | 38   | 90  |  |
| Apartamento                  | 0       | 0   | Apartamento                    | 0    | 0   |  |
| Casa/Apto de interés social  | 0       | 0   | Casa/Apto de interés<br>social | 0    | 0   |  |
| Casa vecindad                | 0       | 0   | Casa vecindad                  | 0    | 0   |  |
| Local usado<br>como vivienda | o       | 0   | Local usado como<br>vivienda   | 0    | 0   |  |
| Otro                         | 2       | 5   | Otro                           | 0    | 0   |  |
| Total                        | 42      | 100 | Total                          | 42   | 100 |  |

### 10.- Tenencia de la vivienda familiar

|                                     | EX ANTE |      | EX POST                             |      |     |  |
|-------------------------------------|---------|------|-------------------------------------|------|-----|--|
| Categoría                           | frec    | %    | Categoría                           | frec | %   |  |
| NA-NR                               | 7       | 17   | NA-NR                               | 1    | 2   |  |
| Propia                              | 26      | 62   | Propia                              | 31   | 74  |  |
| Alquilada                           | 6       | 14   | Alquilada                           | 7    | 17  |  |
| Prestada                            | 1       | 2    | Prestada                            | 0    | 0   |  |
| Propia, pagando                     | 2       | 5    | Propia, pagando                     | 1    | 2   |  |
| Alquilada en proc<br>de adquisición | 0       |      | Alquilada en proc de<br>adquisición | 1    | 2   |  |
| Otro                                | 0       | ···· | Otro                                | 1    | 2   |  |
| Total                               | 42      | 100  | Total                               | 42   | 100 |  |

### CARACTERISTICAS DE LA SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO

### 1.- Motivo de la solicitud de financiamiento

|   | EX ANTE |    | EX POST                                       |      |    |  |
|---|---------|----|---|------|----|--|
| Categoría   | frec    | %  | Categoría                                     | frec | %  |  |
| NA-NR   | 0       | 0  | NA-NR   | 1    | 2  |  |
| ACP, mejorando<br>instalaciones y/o<br>equipos      | 1       | 2  | ACP, mejorando<br>instalaciones y/o equipos   | 1    | 2  |  |
| ACP,<br>disopniendo de<br>más capital de<br>trabajo | 35      | 83 | ACP, disopniendo de más<br>capital de trabajo | 24   | 57 |  |
| ACP, combiando<br>las anteriores                    | 3       | 7  | ACP, combiando las anteriores                 | 5    | 12 |  |
| ANLP,<br>ampliando<br>instalaciones                 | 0       | 0  | ANLP, ampliando<br>instalaciones              | 2    | Ę  |  |

| ANLP,<br>adquiriendo                                  |    |     | ANLP, adquiriendo                               |    |     |
|---|----|-----|---|----|-----|
| equipos   | 0  |     | equipos   | 1  | 2   |
| ANLP,<br>aumentando<br>capital de trabajo             | 1  | 2   | ANLP, aumentando<br>capital de trabajo          | 1  | 2   |
| ANLP,<br>combinando<br>anteriores                     | 0  | 0   | ANLP, combinando<br>anteriores                  | 5  | 12  |
| RECMIP,<br>rescatando<br>instalaciones y/o<br>equipos | 0  | 0   | RECMIP, rescatando<br>instalaciones y/o equipos | 0  | 0   |
| RECMIP,<br>disponiendo<br>capital de trabajo          | 0  | 0   | RECMIP, disponiendo capital de trabajo          | 1  | 2   |
| RECMIP,<br>combinando<br>anteriores                   | 0  | 0   | RECMIP, combinando anteriores                   | 0  | 0   |
| Otra  | 2  | 5   | Otra  | 1  | 2   |
| Total   | 42 | 100 | Total   | 42 | 100 |

### 2.- Monto necesario para lograr el proyecto

|                  | EX ANTE |     | EX POST         |      |     |  |
|------------------|---------|-----|-----------------|------|-----|--|
| Categoría        | frec    | %   | Categoría       | frec | %   |  |
| NA-NR            | 9       | 21  | NA-NR           | 13   | 31  |  |
| 0-200.000        | 2       | 5   | 0-100.000       | 0    | 0   |  |
| 200.001-400.000  | 12      | 29  | 100.001-200.000 | 1    | 2   |  |
| 400.001-600.000  | 12      | 29  | 200.001-300.000 | 7    | 17  |  |
| 600.001-800.000  | 0       | 0   | 300.001-400.000 | 2    | 5   |  |
| 800.001-1.000.00 | 5       | 12  | 400.001-500.000 | 6    | 14  |  |
| Más de 1.000.001 | 2       | 5   | Más de 600.001  | 13   | 31  |  |
| Total            | 42      | 100 | Total           | 42   | 100 |  |

Promedio Bs. 607.142,8

Promedio Bs. 1.305.952,3

### 3.- Aportes del empresario al proyecto

|                  | EX ANTE |     | EX POST                 |      |     |  |
|------------------|---------|-----|-------------------------|------|-----|--|
| Categoría        | frec    | %   | Categoría               | frec | %   |  |
| Dinero           |         |     |                         |      |     |  |
| NA-NR            | 18      | 43  | NA-NR                   | 16   | 38  |  |
| 0-200.000        | 6       | 14  | 0-100.000               | 0    | 0   |  |
| 200.001-400.000  | 5       | 12  | 100.001-200.000         | 3    | 7   |  |
| 400.001-600.000  | 10      | 24  | 200.001-300.000         | 3    | 7   |  |
| 600.001-800.000  | 0       | 0   | 300.001-400.000         | 2    | 5   |  |
| 800.001-1.000.00 | 1       | 2   | 400.001-500.000         | 7    | 17  |  |
| Más de 1.000.001 | 2       | 5   | Más de 600.001          | 11   | 26  |  |
| Total            | 42      | 100 | Total                   | 42   | 100 |  |
| Especies         |         |     | Especies                |      |     |  |
| NA-NR            | 40      | 95  | NA-NR                   | 38   | 90  |  |
| Herramientas de  | 1       | 2   | Herramientas de trabajo | 1    | 2   |  |
| Mercancía        | 1       | 2   | Mercancía               | 2    | 5   |  |
| Mobiliario       | 0       | 0   | Mobiliario              | 1    | 2   |  |
| Total            | 42      | 100 | Total                   | 42   | 100 |  |

| Otro  |    |     | Otro  |    |     |
|-------|----|-----|-------|----|-----|
| NA-NR | 42 |     | NA-NR | 42 | 100 |
| Total | 42 | 100 | Total | 42 | 100 |

Promedio aporte en Bs. 305.238,09

Promedio aporte en Bs. 952.380,9

# ANEXO 7

# ENTREVISTA DE APOYO PARA LA ESTIMACIÓN DE LOS IMPACTOS DEL PROYECTO

- 1. ¿Puede usted indicar qué tipo de apoyo ha recibido usted por parte de CESAP en el marco del proyecto Economía Solidaria? ¿Crédito p recrédito? ¿Asistencia Técnica? ¿Capacitación?
- 2. Además de CESAP, ¿otra organización en los últimos 3 años le ha brindado a usted algún tipo apoyo en el desempeño de su actividad económica? Puede indicar ¿cuál, por cuanto tiempo y su apreciación respecto a la calidad del servicio o producto obtenido?
- 3. ¿Qué tipo de cambios ha experimentado su negocio hasta la fecha? ¿Cree que han sido cambios positivos o negativos? ¿A qué los atribuye? De ser cambios en el incremento de su patrimonio empresarial ¿cómo los ha financiado?
- 4. ¿Cuál o cuáles son sus fuentes de ingreso? ¿Considera usted que su ingreso a mejorado? ¿Por qué?
- 5. ¿Puede expresar cómo ha variado el porcentaje mensual de sus ingresos personales percibidos por su negocio y e indicar el monto que destina para el mantenimiento del grupo familiar? ¿Puede ahora aportar más o menos recurson la hogar?
- 6. ¿Ha variado la cantidad de puestos de trabajo de su negocio? ¿En cuánto? ¿Han aumentado o disminuido los puestos de trabajo?
- 7. ¿Han mejorado o disminuido los beneficios económicos derivados de su negocio, percibidos por usted y sus empleados?
- 8. En términos generales, ¿qué opinión le merece el apoyo crediticio brindado por CESAP?
- 9. Si ha recibido asistencia técnica y capacitación, ¿Considera usted que este apoyo ha sido de utilidad para el mejoramiento de su negocio? ¿Puede explicar cómo y por qué?
- 10. ¿Cuáles son los aspectos que usted considera han contribuido con el mejoramiento o desmejoramiento de su negocio? ¿Esta ello relacionado con el apoyo recibido a través de CESAP?
- 11. ¿Qué opinión tiene la comunidad del municipio en relación con el proyecto de Economía Solidaria?
- 12. Si pudiera identificar los principales factores de éxito o fracaso del proyecto ¿Cuáles mencionaría? ¿Por qué?
- 13. ¿Considera usted que su familia se ha beneficiado del proyecto Economía Solidaria? ¿Por qué?

### MATRIZ DE ANALISIS DE CONTENIDO

ENTREVISTAS REALIZADAS A SEIS MICROEMPRESARIOS FAVORECIDOS POR EL COMPONENTE DE ECONOMIA SOLIDARIA

# CUADRO 1 CATEGORÍA: MEJORAMIENTO DEL INGRESO FAMILIAR

|       |                   |                 |                        | _                   | INGINESO I AMILIA    |                       | _                    |
|-------|-------------------|-----------------|------------------------|---------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|
|       | ITEMS             | 1               | 2                      | 3                   | 4                    | 5                     | 6                    |
| CAN   | MBIOS EN LA       | Cambios         | Cambios positivos.     | Cambios             | Cambios positivos.   | Crecimiento:          | Crecimiento:         |
|       | ROEMPRESA:        | positivos.      |                        | positivos.          |                      | No tenía como         | El dinero lo compro  |
| IVIIO | NOLIVII INLOA.    |                 | Crecimiento:           |                     | Crecimiento: Yo      | empezar y comencé     | en repuestos y       |
|       |                   | Crecimiento:    | Cada día voy           | Crecimiento: Más    | comencé con dos      | con una maquinita, oí | tengo la producción, |
|       |                   | Compré como 2   | creciendo más.         | cantidad de lo que  | máquinas, ahora      | el aviso de que CESAP | la ganancia,         |
| •     | ¿HUBO             | o 3 vitrinas    |                        | tenía antes         | tengo nueve He       | ayudaba a uno, me     | reinvierto y voy     |
|       | CRECIMIENTO?      | más con la      | He comprado            | máquinas de         | comprado vitrina,    | dirigí a Nurys y      | cancelando.          |
|       | STALESTATION.     | ganancia que se | refrigeradores,        | cortar anime,       | material, tengo un   | empecé a trabajar     |                      |
|       | . LILIDO ALIMENTO | va haciendo del | vitrinas, un televisor | silicón, anime,     | local más amplio     |                       | He tenido mejoras,   |
|       | ¿HUBO AUMENTO     | negocio.        | también, me compré     | engrapadoras,       | alquilado            | Yo comencé en un      | he adquirido cierta  |
| L     | DEL INGRESO?      | 9               | una nevera, toda esa   | cortadoras de       | •                    | localcito pequeñito,  | maquinaria, siendo   |
|       |                   | ¿Hubo aumento   | broma para los         | anime               | Financiado: con el   | entonces empecé a     | acreedor de aquí a   |
| •     | FACTORES DE       | del ingreso?:   | helados por medio      |                     | dinero que me ha     | fabricar un galpón    | raíz de ese crédito  |
| E     | EXITO             | Sí porque hay   | de la venta del        |                     | dado CĖSAP           | grande que tiene 18   | compré una prensa    |
|       |                   | mas venta, al   | negocio.               | ¿Hubo aumento       |                      | por 12. Es propio.    | hidráulica, tengo el |
|       |                   | haber mercancía |                        | del ingreso?: Sí.   | ¿Hubo aumento de     |                       | stock de repuestos   |
|       |                   |                 | Cada vez que yo        | Ha mejorado.        | ingreso: Sí, ha      | Compré materiales,    | que he ido           |
|       |                   | Factores de     | recibo esos créditos   | Antes: por lo       | mejorado.            | maderas, pintura      | comprando.           |
|       |                   | éxito: Con la   | compro mercancía,      | menos 250 mil       | Vendía mucho, Me     |                       | •                    |
|       |                   | inversión que   | voy agrandando el      | Después: como       | quedaba buena        | ¿Hubo aumento del     | Se financia con los  |
|       |                   | nos da el CESAP | negocio.               | 400 mil             | ganancia para poder  | ingreso? Sí, ha       | créditos de CESAP.   |
|       |                   | uno surge y     | Ü                      | Se siente: más      | invertir.            | mejorado.             |                      |
|       |                   | mejora.         | ¿Hubo aumento del      | cómoda en el        |                      | Ahora tengo una       | ¿Hubo aumento de     |
|       |                   | ,               | ingreso?:              | sentido de          | Antes: 100 o 200 mil | entrada súper mejor   | ingreso?             |
|       |                   | La atención los | Bastante               | liquidez de dinero. | mensual de ganancia. | que antes.            | A largo plazo he     |
|       |                   | precios la      |                        | •                   | Después: 600 u 800   | Antes: 1600 Bs.       | tenido buen          |
|       |                   | constancia.     | Factores de éxito:     |                     | mil.                 | semanales.            | provecho del         |
|       |                   |                 | Tengo de todo un       | Factores de éxito:  |                      | Después: 150 mil      | negocio, he ido      |
|       |                   |                 | poquito atiendo        | La constancia en    | Factores de éxito:   | semanales.            | mejorando.           |
|       |                   |                 | bien a los clientes    | lo que he hecho, y  | constancia y         |                       | ,                    |
|       |                   |                 | vendo barato yo me     | en el trabajo duro  | responsabilidad.     |                       | Antes: 800 o         |
|       |                   |                 | rebusco.               | porque no he        | Atender bien a los   | Factores de éxito: Mi | 900 mil Bs.          |
|       |                   |                 | La responsabilidad y   | desmayado.          | clientes, hacer bien | forma de trabajo      | mensuales.           |

|   |  | la constancia.  Productos de mejor calidad. Les gusta lo que yo hago.   | Era buena, tenía siempre bastante trabajo buena venta.  Ahora llevo mis apuntes en un cuaderno.  | las cosas, trabajar<br>bien.  | Fabrico toda clase de muebles. Aprendí en una carpintería por mí mismo.  La buena administración. Invierto bien. Buenos negocios.  Luego de la inundación: desmejoramiento. La pérdida fue muy grande.   | Después: 1.800.000 o 2.000.000 Bs. mensuales.  Factores de éxito: La forma de trabajo de uno, como uno se administra, cumpliendo con todo  Atender a mis clientes, pagarle a CESAP para quedar bien La constancia. |
|---|--|---|--|---|--|--|
| VARIACIÓN EN EL NIVEL DE INGRESO FAMILIAR:  • APORTES PARA EL HOGAR • MICROEMPRESA: ¿ UNICA FUENTE DE INGRESO? • BENEFICIOS DERIVADOS -EDUCACIÓN -VIVIENDA - ALIMENTA- CIÓN | Yo no tengo maridotodo el gasto de la casa es mío.  ¿ Única fuente de ingreso?: Side ahí comemos, de ahí vivimos de ahí sale todo  Educación: El hijo que esta en la universidad en Maracay me toca mandarle para pagar la residencia y eso. | Aporte: Bs. 100.000 para la casa y como 400.000 para alimentación.  ¿Única fuente de ingreso?: Sí ésta.  Educación: Mi hijo por lo menos esta estudiando ingeniería en sistemas y yo le doy para los estudios y todo. | Aporte: Reinvierto como la mitad y la otra mitad para la casa.  ¿ Única fuente de ingreso?: Si.  Educación: Ha mejorado la educación de los hijos  Vivienda: Tengo casa propia.  Ahorro mantengo mis ahorros en la misma casa. | Gastos: La comida que es lo que más se gasta. Los estudios, los útiles, uniformes,  ¿ Única fuente de ingreso?: Si.  Vivienda: He mejorado bastante desde que me han prestado el dinero aquí y es más, hasta la casa la he podido arreglarLa casa es mía (propia).  Se tiene una economía mejor, el ingreso es mejor que el de antes. | Puede aportar mayores recursos a su casa.  ¿Única fuente de ingresos? No. Otros: Crédito de BANFO-ANDES. También me ayudo con otras cosas que ahí salen.  Alimentación: Mejor  Educación: Los hijos están en la escuela se le compra la ropita bien, los zapaticos bien bonitos todo.  Vivienda: Tengo una buena casa es propia. | Soy soltero y ayudo a mis padres, y entre todos aportamos.  ¿Única fuente de ingresos?; No. Otros: Madre. Acreedora en su fábrica de dulces.   |

### CUADRO 2 CATEGORÍA: EMPLEO

| ITEM                    | 1                               | 2                       | 3                       | 4                                    | 5  | 6  |
|-------------------------|---------------------------------|-------------------------|-------------------------|--------------------------------------|--|--|
| VARIACIÓN<br>PUESTOS DE | Disminuyó:                      | Sin variación:          | Sin variación:          | Aumentó:                             | Aumentó:                                 | No especifica.                           |
| TRABAJO:                | Al principio con dos empleados  | No ha tenido empelados. | No ha tenido empleados. | Antes trabajábamos solo mi hermano y | Llegué a tener siete obreros trabajando. | Tenía seis.                              |
| • AUMENTO               | ahora me ayuda<br>solo mi hija. |                         |                         | yo, ahora<br>trabajamos con          | Luego de la                              | Luego de la inundación:                  |
| 0                       |                                 |                         |                         | cuatro personas mas.                 | inundación:<br>Disminuyó a cuatro        | disminuyó a dos.                         |
|                         |                                 |                         |                         |                                      | obreros.                                 | ¿ Ha mejorado la condición de vida de    |
| DISMINUCIÓN             |                                 |                         |                         |                                      |  | sus empleados?:<br>Hay unos que si       |
|                         |                                 |                         |                         |                                      |  | los que están más organizados y          |
|                         |                                 |                         |                         |                                      |  | otros que no<br>están pendientes de      |
|                         |                                 |                         |                         |                                      |  | que llegue el fin de<br>semana, cobrar y |
| L                       |                                 |                         |                         |                                      |  | gastarlo.                                |

CUADRO 3
CATEGORÍA: CONDICIONES SOCIALES DE LOS BENEFICIARIOS

| ITEMS   | 1  | 2  | 3   | 4  | 5  | 6  |
|---|--|--|---|--|--|--|
| A- PROBABLE NÚCLEO FAMILIAR  B- HABILIDADES ADQUIRIDAS  C- ¿CÓMO SE SIENTEN DESPUÉS DEL COMPONENTE?  D- VARIACIÓN EN CALIDAD DE VIDA:  MEJORAS: -ALIMENTACIÓN -VIVIENDA | A- Yo no tengo maridotengo hijos, cuatro hijos, una estudia en la universidad, la otra está en la casa y mi hija la que es casada a raíz de la inundación le fue mal y se vino a mi casa. Mi mami tiene trombosis.  C- Con la inversión que nos da el CESAP uno surge y mejora.  D- Educación: el hijo que esta en la universidad en Maracay me toca mandarle para pagar la residencia y eso.  De ahí (del ingreso de la microempresa) comemos, de ahí vivimos, de ahí nos ayudamos, los ayudo yo a ellos. | A- No especifica número de hijos. Mi hijo está estudiando ingeniería en la UNEXPO.  B- Cuando yo empecé no sabía nada, Nurys fue la que me enseñó he levantado el negocio.  D- Educación: mi hijo por lo menos esta estudiando ingeniería en sistemas y yo le doy para los estudios y todo.  Estudia en San Cristóbal, en la UNEXPO, le faltan tres semestres nada más para graduarse. | A- Más de dos hijos: Dos estudian. Los otros se casaron y se fueron.  B- Aprendí la cuestión de administrar y cómo llevar las cuentas.  C- Me dio otro empujón y ánimos de yo tener más no me atrevía a meterme en cosas grandes.  D- Educación: ha mejorado la educación de los hijos  Vivienda: Tengo casa propia.  Ahorro mantengo mis ahorros en la misma casa.  Considera que su calidad de vida e | A- No dice número de hijos.  B- cómo se debe administrar. Valores.  C- Siente que ha crecido.  D- <u>Vivienda:</u> he mejorado bastante desde que me han prestado el dinero aquí y es más, hasta la casa la he podido arreglar.  La casa es mía (propia).  Uno siente que uno está mejor, que tiene una economía mejor, el ingreso es mejor que el de antes. | A- Casado con tres hijos.  B- Aprendí en una carpintería por mí mismo.  D- Alimentación: Mejor.  Educación: Los hijos están en la escuela se le compra la ropita bien, los zapaticos bien bonitos todo.  Vivienda: Tengo una buena casa es propia, tengo todo registradito y bien organizado.  Agua no pago porque no llega. | A- Soy soltero y ayudo a mis padres y entre todos aportamos.  B- Aprendió: La parte administrativa Los pro y contra del negocio.  C- Ha servido para uno progresar un poco.  Padres: Les ha llamado la atención la forma de trabajo.  Madre: ahora es acreedora de su fábrica de dulces.  ¿ Ha mejorado la condición de vida de sus empleados?: Hay unos que si los que están más organizados y otros que no están pendientes de que llegue el fin de semana, cobrar y gastarlo. |

CUADRO 4
OPINIÓN GENERAL DE LOS BENEFICIARIOS RESPECTO AL COMPONENTE DE ECONOMÍA SOLIDARIA

| ITEMS   | 1   | 2   | 3   | 4  | 5  | 6   |
|---|---|---|---|--|--|---|
| OPINIÓN<br>POSITIVA<br>U<br>OPINIÓN<br>NEGATIVA | A mí me ha parecido maravilloso, un apoyo muy bueno el que nos han dado.  Los intereses son muy bajos, más bajos que en el banco.  Con la inversión que nos da el CESAP uno surge y mejora. | Yo estoy muy agradecida con el CESAP, porque gracias a ellos he levantado el negocio, porque yo tenía tres cositas cuando me metí en esto.  Cuando yo empecé no sabía nada, Nurys fue la que me enseñó. | Me parece bueno  Me dio otro empujón y ánimos de yo tener más no me atrevía a meterme en cosas grandes. | Siento que me ha ayudado bastante.  Me parece bien, si no hubiese sido por esos créditos de repente no hubiese podido agrandar mi taller  Siente que ha crecido. | Lo que más me ha gustado del CESAP es que cuando termino de pagar la última cuota del crédito, es rápido que me pueden dar el recrédito, porque eso me ayuda a seguir adelante.  Estoy muy agradecido con el CESAP con la oportunidad que me | Positiva: Realmente sí ha servido para uno progresar un poco.  La ventaja con el CESAP es que uno recibe créditos y va cancelando.  Negativa: Después de la inundación estuve molesto con el CESAP yo siempre he pagado |
|   | Que sigan así, que<br>nos sigan<br>ayudando.  |   |   |  | han brindado<br>(también) con la<br>señora Nurys<br>siempre ha estado a<br>la mano con<br>nosotros.  | por adelantado y a<br>raíz de la<br>inundación las<br>fuentes de trabajo<br>decayeron y me<br>atrasé cobraron<br>intereses.   |
| SUGERENCIAS                                     |   |   |   |  | Si le pudieran hacer<br>a uno préstamos<br>más grandes con<br>intereses más<br>bajos, para invertir<br>más o<br>desenvolverse<br>mejor.  | Que descuenten intereses si se paga por adelantado.  Alguna forma de crédito a los que ustedes consideren que son buenos clientes, con un capital más significativo y con tasas de intereses                            |

| OPINION    | El que habla, habla   | Todo lo que he      | No sabe.           | Yo he oido hablar   | He oído muy poco, | Unos buenos y      |
|------------|-----------------------|---------------------|--------------------|---------------------|-------------------|--------------------|
| Y DIFUSIÓN | bien, a favor, que es | escuchado ha sido   |                    | bien.               | yo más bien les   | otros malos, pero  |
|            | bueno, que es         | favorable.          | Uno no se trata    |                     | hablo.            | los malos son de   |
| EN LA      | chévere, que no       |                     | mucho con la gente | A mí me trajo una   |                   | acreedores que han |
| COMUNIDAD  | están con             | Yo vine para acá    | de aquí.           | señora que era      |                   | quedado mal Son    |
| EN GENERAL | politiquerías ni nada | porque me mandó     |                    | cliente, la señora  |                   | malos comentarios  |
|            | de esas cosas.        | un cliente me dijo: |                    | Teresa, y ella      |                   | por no cumplir.    |
|            |                       | pero anda al        |                    | hablaba muy bien    |                   |                    |
|            |                       | CESAP que ahí       |                    | porque ella siempre |                   |                    |
|            |                       | están dando         |                    | ha trabajado con    |                   |                    |
|            |                       | créditos.           |                    | dinero de ellos.    |                   |                    |