

# **DISEÑO DE UN MODELO DE ADMINISTRACIÓN PARA EL MANEJO DE FONDOS ROTATORIOS**

**MARIA CLARA JARAMILLO CUARTAS  
MANUELA MEJÍA MONTES**



**ESCUELA DE INGENIERÍA DE ANTIOQUIA  
INGENIERÍA ADMINISTRATIVA  
ENVIGADO  
2006**

# **DISEÑO DE UN MODELO DE ADMINISTRACIÓN PARA EL MANEJO DE FONDOS ROTATORIOS**

**MANUELA MEJÍA MONTES  
MARIA CLARA JARAMILLO CUARTAS**

**Trabajo de grado para optar al título de Ingenieras  
Administradoras**

**ASESORES:  
DIEGO MEJÍA ARBELAEZ  
PROMOTORA SOCIAL DE COMERCIO**



**ESCUELA DE INGENIERÍA DE ANTIOQUIA  
INGENIERÍA ADMINISTRATIVA  
ENVIGADO  
2006**

Nota de aceptación:

---

---

---

---

---

---

---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

## **AGRADECIMIENTOS**

Esperamos no dejar por fuera a todas las personas que participaron en la elaboración de este proyecto. Inicialmente queremos agradecer a nuestros padres quienes han sido el apoyo incondicional durante todos estos años, los directivos de la Universidad, sus profesores y empleados.

A nuestro director de tesis Diego Mejía Arbeláez un especial agradecimiento por su tiempo dedicado para que este proyecto se hiciera realidad. Igualmente un agradecimiento a nuestro asesor metodológico, Jorge Ovando. Al profesor Javier Jaramillo unos agradecimientos especiales por el tiempo y el apoyo brindado en la elaboración del sistema de información para la Promotora de Comercio Social.

Por último, pero no menos, importante a la Promotora de Comercio Social por abrirnos sus puertas y permitirnos conocerlos y realizar un trabajo que aportara en nuestro desarrollo profesional y humano. Esperamos que el trabajo realizado les sea de gran utilidad y sirva para el logro de mejores resultados.

# CONTENIDO

1. PRELIMINARES.....	14
1.1 Planteamiento del problema .....	14
1.2 Objetivos del proyecto .....	15
1.2.1 Objetivo General.....	15
1.2.2 Objetivos Específicos .....	15
1.3 Marco teórico.....	15
1.3.1 Promotora de Comercio Social.....	15
1.3.2 Micro y Pequeña Empresa .....	16
1.3.3 Microfinanzas .....	17
1.3.4 Microcrédito.....	18
1.3.5 Microcrédito en Latinoamérica.....	21
1.3.6 Fondos Rotatorios .....	22
1.3.7 Sistemas de Información .....	23
2. METODOLOGÍA DEL PROYECTO .....	25
3. DESARROLLO DEL PROYECTO .....	27
3.1 TASA DE INTERÉS.....	27
3.1.1 Procedimiento para el cálculo de la tasa:.....	29
3.2 OTROS COSTOS DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS .....	31
3.3 PROYECCIONES.....	32
3.3.1 Documentación.....	32
3.3.2 Análisis .....	43
3.4 INVERSIONES.....	43

3.5	AUMENTOS EN LAS COLOCACIONES .....	44
3.6	MODIFICACIONES AL REGLAMENTO .....	45
3.7	ESTRATEGIAS DE MERCADEO INSTITUCIONAL .....	45
3.7.1	Catálogo institucional y comercial.....	46
3.7.2	Ventas en Línea .....	46
3.7.3	Alianza con Proexport.....	47
3.8	SISTEMA DE INFORMACIÓN PARA EL MANEJO Y CONTROL DE LOS FONDOS ROTATORIOS .....	47
4.	CONCLUSIONES .....	49
5.	RECOMENDACIONES.....	51

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Instituciones microfinancieras .....	21
Tabla 2. ROE por institución financiera.....	21
Tabla 3. Cobertura microcrédito.....	22
Tabla 5. DTF histórico .....	28
Tabla 6. Tasas de interés propuestas.....	29
Tabla 7. Tasa de usura proyectada.....	32
Tabla 8. Presupuesto de ventas y colocaciones .....	35
Tabla 9. Venas Proyectadas.....	36
Tabla 10. Colocaciones Proyectadas.....	36
Tabla 11. Tasa de anticipos proyectada .....	37
Tabla 12. Tasa de descuentos proyectada .....	37
Tabla 13. Tasa de colocaciones .....	38
Tabla 14. Gravamen financiero y cheques.....	38
Tabla 15. Ingresos y egresos proyectados 2005.....	39
Tabla 16. Ingresos y egresos proyectados 2006.....	40
Tabla 17. Ingresos y egresos proyectados 2007.....	41
Tabla 18. Ingresos y egresos proyectados 2008.....	42
Tabla 19. Rentabilidad Fondos Suvalor .....	55
Tabla 20. Rentabilidad Fondos Inversionistas de Colombia.....	57
Tabla 21. Rentabilidad fondo Opción Colombia.....	57
Tabla 22. Rentabilidad Fondo Capital .....	58
Tabla 23. Rentabilidad Fondo Interrenta.....	58

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1. DTF histórico .....	28
Figura 2. Menú Principal .....	68
Figura 3. Formulario Descuento Factura_1 .....	69
Figura 4. Formulario Descuento Factura 2 .....	70
Figura 5. Formulario Descuento Factura 3 .....	71
Figura 6. Formulario Descuentos 2 .....	72
Figura 7. Formulario Anticipos_1 .....	73
Figura 8. Formulario Anticipos_2 .....	74
Figura 9. Anticipos pendientes .....	75
Figura 10. Cancelación Descuentos_1 .....	76
Figura 11. Cancelación Descuentos_2 .....	76
Figura 12. Cancelación Descuentos_3 .....	77
Figura 13. Ajuste intereses_1 .....	78
Figura 14. Ajuste intereses_2 .....	78
Figura 15. Ajuste intereses_ devolución .....	79
Figura 16. Ajuste intereses_ Cobro de intereses adicionales .....	80
Figura 17. Ajuste intereses _ intereses apropiados .....	80
Figura 19. Consulta de Fondos .....	82
Figura 20. Datos .....	83
Figura 21. Tasa de Interés .....	84
Figura 22. Monto Máximo .....	85
Figura 23. Matricula de fondos .....	85



Figura 24. Inactivar fondos ..... 86

Figura 25. Intereses por fondo..... 87

## **LISTA DE ANEXOS**

ANEXO 1: FONDOS DE VALORES .....	53
ANEXO 2: REGLAMENTO PARA FONDOS DE FACTORING Y ANTICIPOS SOBRE PEDIDOS (PROPUESTA) .....	60
ANEXO 3: MANUAL DE USO.....	66

## **RESUMEN**

Este proyecto concentra un esfuerzo interdisciplinario de áreas como la administración, las finanzas y la informática; haciendo de este una experiencia muy enriquecedora gracias a los diferentes puntos de vista que aporta cada una de las áreas.

El proyecto se centra en un modelo óptimo para gerenciar los fondos rotatorios que posee la Promotora de Comercio Social, de manera que se cumpla con la labor social, e igualmente queden recursos para subsidiar la operación de la Corporación. De acuerdo con lo anterior se presentan las características, modalidades y aspectos técnicos del crédito y del mercado, aspectos normativos que regulan el acceso al financiamiento, opciones y potencialidades en la inversión de los ingresos financieros obtenidos.

Se abordan temas como las tasas de interés, costos de los servicios financieros y posibilidades de inversión, para luego hacer un análisis de factibilidad de los fondos y proponer modificaciones en el manejo de estos.

El desarrollo del proyecto incluye un programa en Excel y Visual Basic que le permite a la Promotora, el manejo y análisis de los diferentes fondos que posee y los que pueda adquirir a futuro.

## **ABSTRACT**

This project is an effort that puts together various areas of knowledge as, management, finances and computational; making this work an enriching experience thanks to the different points of view that each discipline adds to the project.

The project is centered in an optimal model to manage the rotatory funds that the Promotora Social de Comercio has, so that the social work is fulfilled and they are also left with some resources to subsidize the operation of the corporation. According to the previous statement, the characteristics, modalities and technical aspects of the credit and the market, normative aspects that regulate the access to financing, options and potentialities in the investment of the obtained financial income are presented.

Subjects like the interest rates, costs of the financial services and investment opportunities are approached to make an analysis of feasibility of the funds and to propose modifications in the handling of these.

The project includes a program in Excel and Visual Basic, that allows the Promotora Social de Comercio the handling and analysis of the different funds that it has and may have.

## INTRODUCCIÓN

Como trabajo para optar al título de ingenieros administradores de La Escuela de Ingeniería de Antioquia, se escogió la modalidad de Trabajo de Grado Social en La Promotora de Comercio Social con el fin de aportar los conocimientos adquiridos en la universidad a una entidad sin ánimo de lucro. El trabajo se realizó durante el primer semestre del año 2005 y el primer semestre del año 2006.

Con el deseo de realizar un trabajo social y de ayuda a la comunidad, se realizó una búsqueda de organizaciones sin ánimo de lucro con proyectos que tuvieran un impacto en la comunidad y que fueran de nuestro interés. Tuvimos la suerte de encontrar a la Promotora de Comercio Social, una empresa dedicada a ayudar a los microempresarios del país. El proyecto escogido entre ambas partes fue una evaluación y plan de mejoramiento del manejo y control de los diferentes fondos de financiación utilizados por la Promotora para ayudar a los Microempresarios en las necesidades de financiación de su capital de trabajo.

Para realizar dicho trabajo se comenzó por construir un marco teórico que fundamentara las acciones prácticas a seguir, se realizó un diagnóstico interno de la Corporación que permitiera desarrollar propuestas de mejoramiento, y se desarrolló un sistema de información que facilitara el manejo de los fondos y agilizara la toma de decisiones. Finalmente, se documentó la información sobre los procesos modificados y sobre el manejo del nuevo sistema de información y se capacitó a las personas correspondientes.

Siempre se trabajó teniendo en cuenta la opinión y necesidades de los usuarios del proyecto y el apoyo de la Promotora.

# 1. PRELIMINARES

## 1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La Promotora de Comercio Social es una Corporación sin ánimo de lucro, constituida el 8 de noviembre de 1985. Tiene como objetivo principal comercializar los productos de los pequeños empresarios (Micro empresarios y Famiempresas), brindando asesoría, apoyo y acompañamiento en todo el proceso antes, durante y después de la venta, labor que permite la autosostenibilidad y consolidación de cada pequeña unidad productiva al lograr ventas frecuentes y obtener pagos oportunos.

El pequeño productor colombiano tiene dificultades al vender sus productos por carecer de un adecuado conocimiento de la logística de venta para los mercados formales y poder de negociación, ofreciendo éstos sin una presentación y empaque adecuado, y sin poder garantizar la oportunidad de la entrega, calidad del producto, etc. Estas carencias hacen que deba realizar la venta de sus bienes en los mercados informales, a los vecinos, pequeños distribuidores, etc., los cuales no garantizan un pago oportuno y además no hacen pedidos certeros, los volúmenes de pedidos son bajos y la frecuencia de órdenes de compra no es garantizada. Es aquí donde se valida la labor de la Promotora al apoyar la comercialización de los productos del pequeño empresario en canales formales.

La Promotora actualmente cuenta con tres fondos rotatorios aportados por el BID (Banco Interamericano de Desarrollo), la Fundación Berta Martínez y la Caja de Compensación Familiar (Comfama), los cuales tienen la función de prestar servicios financieros de anticipos sobre pedidos y descuentos de facturas a los microempresarios que realizan ventas a través de la Promotora.

En el momento de comenzar el proyecto, estos fondos estaban siendo manejados empíricamente y con poca rigurosidad.

Este proyecto tiene como fin implementar un modelo que le permita a la Promotora cumplir con su labor social y a su vez le deje recursos para subsidiar la operación de la Corporación.

De acuerdo con lo anterior, en el presente proyecto se abordarán los siguientes aspectos:

- Características, modalidades y aspectos técnicos del crédito y del mercado.
- Aspectos normativos que regulan el acceso al financiamiento.
- Campos y potencialidades en la inversión de los ingresos financieros obtenidos.
- Un nuevo procedimiento para el manejo de los fondos rotatorios.

## **1.2 OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **1.2.1 Objetivo General**

Diseñar e implementar un modelo de administración para el manejo de los fondos rotatorios de la Promotora de Comercio Social.

### **1.2.2 Objetivos Específicos**

- Identificar las actividades, programas y procesos de la Corporación relacionados con los fondos rotatorios.
- Identificar los procesos susceptibles de mejora en el manejo actual de los fondos.
- Proponer las tasas de interés óptimas para los fondos.
- Determinar la viabilidad financiera de los fondos rotatorios para los próximos tres años.
- Identificar estrategias para aumentar la colocación de los fondos.
- Desarrollar un sistema de información que disminuya la operatividad en el manejo de los fondos y facilite la toma de decisiones administrativas.
- Implementar y validar el sistema de información.
- Capacitar a la(s) persona(s) que continuarán gerenciando los recursos de los fondos.

## **1.3 MARCO TEÓRICO**

### **1.3.1 Promotora de Comercio Social**

Es una entidad sin ánimo de lucro con personería jurídica No. 34177 de la Gobernación de Antioquia, del 8 de Noviembre de 1985. La Corporación tiene como objetivo general fomentar, promover y apoyar mediante el intercambio de bienes y servicios los programas de pequeños productores en beneficio del interés social. En general atiende a microempresarios, artesanos y famiempresarios.

Para el desarrollo de su objetivo realizan las siguientes funciones:

- Fomentan la consecución de insumos de materia prima, maquinaria y equipo en condiciones favorables.
- Asesoran en la exportación de sus productos.
- Fomentan actividades de bienestar social, de desarrollo de la comunidad o de interés general.
- Colaboran en el cabal cumplimiento de los objetivos de las instituciones miembros
- Celebran con entidades públicas y privadas, nacionales e internacionales, que tengan objetivos similares, acuerdos sobre financiamiento para poder atender los servicios de su objetivo principal.
- Administran por encargo de otras entidades de derecho público o privado, servicios que sean compatibles con su propio objetivo con el fin de conseguir una prestación más técnica o una distribución más adecuada en la comunidad.
- Reciben asistencia técnica y financiera de entidades nacionales o internacionales para sus planes o programas.
- Promueven, crean y participan con entidades que permiten arbitrar recursos para la realización de sus fines u objetivos.

La Promotora de Comercio Social trabaja con más de 850 microempresarios de toda Colombia con el fin de facilitarles el proceso de venta en las grandes cadenas de almacenes y en el mercado institucional.

### **1.3.2 Micro y Pequeña Empresa**

La Dirección Nacional de Planeación (DNP), define para el sector industrial colombiano tres tipos de empresas teniendo en cuenta su infraestructura financiera y su capacidad de generación de empleo directo. La gran empresa que constituye el 23% del sector industrial colombiano está determinada por un capital financiero mínimo de \$3,000 millones y más de 150 trabajadores directos; la mediana empresa representa el 32% y tiene recursos financieros entre \$750 millones y \$2,999 millones y mano de obra directa entre 50 y 149 trabajadores; y la pequeña empresa que constituye el 45% con capital financiero entre \$50 y \$749 millones y entre 10 y 49 trabajadores. Esto significa que la PYME representa el 77% de la industria colombiana, constituyéndose en el sector más importante de la economía. En este sector se encuentran un sinnúmero de iniciativas económicas desde el comercio, pasando por el servicio y la artesanía, hasta la manufactura.

#### Las Microempresas

La microempresa, se entiende como toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales,



comerciales o de servicios, rural o urbana, cuya planta de personal no supere diez (10) trabajadores y sus activos totales sean inferiores a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

#### Ventajas

- Al igual que la pequeña y mediana empresa es una fuente generadora de empleos.
- Se transforma con gran facilidad por no poseer una estructura rígida.
- Son flexibles adaptando sus productos a los cambios del mercado.

#### Desventajas

- Utilizan tecnología anticuada.
- Sus integrantes tienen falta de conocimientos y técnicas para una productividad eficiente.
- Dificultad de acceso a crédito.
- La producción, generalmente, va encaminada solamente al mercado interno.

### 1.3.3 Microfinanzas

La microfinanciación hace referencia a todo servicio financiero dirigido a personas de bajos ingresos. Ejemplos de servicios financieros son préstamos, ahorro, seguros, transferencia y otros productos financieros.

Las microfinanzas no están limitadas a organizaciones gubernamental o no gubernamentales sin ánimo de lucro. Las microfinanzas también son administradas por bancos comerciales, cooperativas, instituciones privadas, compañías de seguros e incluso algunos almacenes lo hacen directamente.

En el mundo existen diferentes tipos de instituciones que prestan servicios de microfinanzas. Según Bárbara Mena, autora de varios ensayos sobre microcrédito; las instituciones que desarrollan alguna actividad de microfinanzas debe cumplir con 4 condiciones. **Permanencia**, para prestar servicios financieros a largo plazo; **escala**, a fin de alcanzar a un número suficiente de clientes; **focalización**, con el objeto de llegar a la población pobre; y **sustentabilidad financiera**.

Sustentabilidad financiera es sin duda uno de los temas más difíciles de manejar para estas instituciones. Sin embargo, tiene sentido otorgarle tanta importancia pues la caridad nunca será suficiente para resolver la pobreza y la inequidad de oportunidades. El capital semilla con que estas instituciones empiezan su labor debe no solo sostenerse sino crecer para poder ampliar la cobertura de acción y llevar a cabo un verdadero cambio

social. Por otro lado, la autosostenibilidad de estas instituciones es por si sola capaz de atraer más ayuda.

Aunque suena lógico que estas instituciones deban ser autosostenibles, fácilmente se encuentra uno ante un dilema, pues las microfinanzas son un servicio para los pobres. La autosostenibilidad en microcrédito exige el cobro de intereses y esa tasa de interés no debe ser subsidiada. Las tasas de interés deben cumplir su función social, pero a su vez deben asegurar la operación de la institución prestadora del servicio. Teniendo en cuenta este punto, la tasa de usura ha sido un dolor de cabeza para el microcrédito, ya que estas instituciones necesitan cobrar tasas un poco más altas que las de un banco convencional debido a un costo operacional más alto y para compensar el riesgo que tiene el microcrédito al carecer en muchos casos de garantías reales.

### **1.3.4 Microcrédito**

“Microcrédito: un medio efectivo para el alivio de la pobreza” Bárbara Mena

El microcrédito son pequeños préstamos dirigidos a aquellas personas que no cumplen con los requisitos que exige la banca para acceder a un préstamo tradicional. En Colombia, el Gobierno ha definido para el microcrédito un monto máximo de préstamos acumulados de veinticinco (25) salarios mínimos legales mensuales vigentes por deudor.

La función del microcrédito es ayudar a las personas que tienen una idea de negocio o que tienen una empresa en el financiamiento de la materia prima, de maquinaria o de obras para adecuar o crecer la empresa.

Una de las ventajas del microcrédito es que éste exige garantías diferentes a las de un banco convencional logrando aumentar el acceso de crédito a una mayor población.

En diferentes lugares del mundo se han llevado a cabo diversos estudios sobre el efecto del microcrédito en la erradicación de la pobreza. En la gran mayoría se ha probado que con pequeños préstamos, las personas pueden dejar de pensar en la supervivencia para generar nuevas empresas y alternativas para generar mayores ingresos.

Una vez generados mayores ingresos hay oportunidad de romper el círculo de bajos ingresos, bajo ahorro, baja inversión, lo que nuevamente conlleva a bajos ingresos.

Es común encontrar microempresarios que para solucionar su problema de financiación, al no ser elegibles para un crédito en un banco comercial, se ven obligados a endeudarse en el mercado informal y pagar tasas de interés anormalmente altas que sobrepasan en varias veces la tasa de usura impuesta por el Banco de la República.

Esto demuestra que en muchos casos, el problema no es el costo del crédito sino el acceso a este debido a las estrictas y complicadas garantías que la mayoría de los bancos exigen.

El microcrédito por si solo no resuelve los problemas de pobreza, pero si da herramientas para adquirir un activo inicial para encontrar nuevas maneras de obtener ingresos. Sin

embargo, es necesario acompañar las actividades de microcrédito con asesoría en la administración de esos recursos.

Para acceder a un crédito con una entidad financiera tradicional se requieren garantías, tiempos de aprobación, gran cantidad de información y pruebas de solvencia económica. Sin embargo, el microcrédito no puede exigir los mismos requisitos ya que atiende a un segmento diferente de la población. Por esta razón los bancos comerciales han sido reacios a trabajar con el microcrédito. Existe, sin embargo, una larga tradición nacional e internacional en lo que se ha denominado “banca de los pobres”, conformada por instituciones como cooperativas, cajas de compensación y organizaciones no gubernamentales, que tienen amplia experiencia en administrar operaciones de préstamo a población pobre y del sector informal. Estas agencias que se comprometen con el microcrédito corren un gran riesgo ya que no cuentan con la información suficiente sobre la historia crediticia y financiera de sus clientes y por consiguiente existe la posibilidad del no pago.

El Banco Mundial es una de las organizaciones más comprometidas con el microcrédito en el mundo. Su director James Wolfensohn dio las siguientes declaraciones:

“El microfinanciamiento puede beneficiar a millones de personas muy pobres, especialmente a las mujeres muy pobres, brindándoles acceso a servicios financieros económicos y fiables que simplemente no pueden obtener de otras fuentes. En África, Asia y América Latina hemos visto cómo los servicios de microfinanciamiento aumentan los ingresos y sacan a millones de personas de la pobreza más vil. Consideramos que el microfinanciamiento es uno de nuestros instrumentos en nuestra lucha contra la pobreza. Segundo, el microfinanciamiento va mucho más allá porque proporciona servicios de crédito y ahorro a los pobres. También amplía los mercados financieros y promueve el capital humano—en las microempresas, en las instituciones financieras que sirven a éstas y en los organismos gubernamentales encargados de supervisar y regular el sector financiero.”<sup>1</sup>

La ONU, organismo internacional que tiene como uno de sus objetivos principales la erradicación de la pobreza mundial dijo:

“La micro financiación es mucho más que un simple instrumento de generación de ingresos. Al potenciar directamente el papel de los pobres, particularmente las mujeres, se ha convertido en uno de los principales mecanismos para lograr los objetivos de desarrollo del Milenio, específicamente el objetivo primordial de reducir la pobreza extrema a la mitad para 2015.”<sup>2</sup>

En los últimos 30 años, la microfinanciación ha evolucionado. Sus orígenes radican en los proyectos de desarrollo que efectuaron experimentos con créditos agrícolas subvencionados en el decenio de 1950. Aquellos programas de crédito tenían por objeto

---

<sup>1</sup> International Year of Microcredit 2005. <http://www.yearofmicrocredit.org/>

<sup>2</sup> International Year of Microcredit 2005. <http://www.yearofmicrocredit.org/>

aumentar la productividad y los ingresos de agricultores pequeños y marginales. La mayoría fracasaron. Los préstamos subvencionados agotaron el capital de las instituciones de préstamo y muchas veces los préstamos no fueron devueltos. Los fondos no siempre llegaron a las personas más pobres, sino que quedaron en manos de agricultores más prósperos y con fincas más grandes.

En el decenio de 1970 aparecieron programas experimentales más viables. A diferencia de lo sucedido con los préstamos subvencionados, se enfatizó en la devolución de los préstamos y se cobraron intereses para cubrir los costos. Uno de los programas precursores ha sido el del Banco Grameen, que en 1974 empezó a facilitar pequeños préstamos a grupos de mujeres de Bangladesh rigiéndose por los principios de la confianza y la responsabilidad mutuas: cada mujer es responsable de que se devuelva el préstamo concedido al grupo. Hoy día, 2,4 millones de prestatarios —mujeres en el 95 por ciento de los casos— tienen acceso a servicios financieros por conducto de la red nacional Grameen, que abarca 41 000 aldeas, más de la mitad de las existentes en Bangladesh.

Ya existen bancos similares al Grameen que prestan servicios financieros a los pobres en muchas partes del mundo. En Filipinas, por ejemplo, el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) y el Banco Asiático de Desarrollo financian un proyecto de ámbito nacional que, concebido conforme al modelo del Banco Grameen, presta dinero a grupos de pobres en vez de a individuos. No se exige ninguna garantía y los clientes deben devolver los préstamos en cuotas semanales. Más de 160 instituciones de micro financiación de Filipinas han adoptado este método y prestan a tipos de interés comerciales que cubren todos los costos y permiten obtener beneficios. Prestan servicios financieros a 436 000 clientes, de los que el 98 por ciento son mujeres. Las tasas de devolución de los préstamos ascienden por término medio al 96,2 por ciento, muy superiores a las tasas de recuperación de la mayoría de los bancos comerciales de ese país. Se calcula que, gracias a este proyecto, los ingresos de los clientes han aumentado en más de un 28 por ciento y que éstos destinan más dinero a alimentos y escolarización.

En los decenios de 1980 y 1990, los programas de microcrédito han mejorado con respecto a modelos anteriores y sus resultados demuestran que la micro financiación puede ser rentable y que los pobres se cuentan entre los clientes más dignos de confianza.

¿Microcrédito o subsidios?

Aunque el microcrédito ha demostrado su efectividad en la lucha contra la pobreza, no en todo los casos el microcrédito es la mejor opción. En casos donde hay hambruna y enfermedades o donde la población está muy dispersa y hay dificultad para rembolsar los préstamos; los subsidios, las mejoras de la infraestructura o los programas de educación y capacitación pueden resultar más eficaces.

Para que el microcrédito sea efectivo, las personas que se benefician de este deben ser capaces de pagarlo con condiciones previamente establecidas.

### 1.3.5 Microcrédito en Latinoamérica

En Abril de 2005 se llevó a cabo en Chile la cumbre regional de Microcrédito. Breatriz Marulanda y María Otero presentaron cifras interesantes sobre el microcrédito en la Latinoamérica.

Según sus estudios el 86% de los recursos dirigidos al microcrédito proviene de instituciones reguladas. Dentro de las instituciones reguladas se encuentran las instituciones microfinancieras, que en muchos casos fueron ONG's que se organizaron y hoy en día están bajo la supervisión bancaria

Tabla 1. Instituciones microfinancieras

<b>Tipo de Institución</b>	<b>No.</b>	<b>Cartera micro (US\$ 000)</b>	<b>Clientes</b>	<b>Crédito Promedio US\$</b>
<b>Bancos comerciales</b>	17	999,983	847.498	1,178
<b>Microfinancieras reguladas</b>	47	1,447,745	1.284.284	1,127
<b>ONG's</b>	56	352,502	868,544	406
<b>Total</b>	120	2.798.230	3,000,326	904

Fuente: Cumbre Regional de Microcrédito

Las instituciones microfinancieras han demostrado que el microcrédito es rentable. La tabla 2 muestra que el ROE (Rentabilidad obtenida sobre los fondos propios) desde el 2002 hasta el 2004 es atractivo desde el punto de vista económico y que las instituciones microfinancieras han tenido mejores resultados que otras entidades. Esto demuestra que las instituciones dedicadas a las microfinanzas pueden ser autosostenibles.

Tabla 2. ROE por institución financiera

<b>Tipo de Institución</b>	<b>ROE (Return on earnings)</b>		
	2002	2003	2004
<b>Bancos</b>	6.8%	26.6%	31.2%
<b>Microfinancieras</b>	13.9%	17.9%	19.5%
<b>ONG's</b>	10.8%	14.7%	13.2%

Fuente: Cumbre Regional de Microcrédito

Según las estadísticas que se presentaron en la cumbre de microcrédito en Latinoamérica, el problema más grande del microcrédito sigue siendo la cobertura. Es una sorpresa encontrar que Bolivia es el país con mayor cobertura en microcrédito, seguido por Chile y Salvador. Según estas cifras, Colombia tiene una cobertura del 13.6%, casi un punto por debajo del promedio Latinoamericano. Lo cual muestra la gran labor que hay por hacer en Colombia y las posibilidades de desarrollo económico que existen.

Tabla 3. Cobertura microcrédito

País	Tamaño Mercado 2004	Mercado atendido 2004	Cobertura %
Bolivia	681,160	379,713	55.7%
Chile	603,590	168,799	28%
El Salvador	333,590	89,427	26.8%
Paraguay	493,660	82,658	16.7%
Perú	3,433,095	642,560	18.7%
Colombia	3,250,900	442,109	13.6%
México	5,136,950	347,874	6.8%
Rep. Dominicana	696,090	70,602	10.1%
Honduras	445,590	17,356	3.9%
Venezuela	1,623,635	13,368	0.8%
Guatemala	710,855	42,491	60%
Total	17,617,900	2,502,521	14.2%

Fuente: Cumbre Regional de Microcrédito

### 1.3.6 Fondos Rotatorios

Un fondo rotatorio, consiste en préstamos y donaciones otorgadas a organizaciones privadas, sin ánimo de lucro, o gubernamentales a nivel local, regional o internacional, que prestan servicios financieros, comerciales, sociales y/o de desarrollo comunitario a los grupos más desposeídos. Los fondos rotatorios son préstamos inmediatos para usar en gastos específicos previamente aprobados.

En la Promotora Social de Comercio cuentan con tres fondos de este tipo que permiten darle apoyo financiero a los microempresarios para que estos cuenten con el capital de trabajo necesario y tengan la capacidad suficiente para cubrir los costos inmediatos en los cuales incurre al recibir el pedido.

Estos instrumentos operan bajo dos modalidades en la Promotora:

- Anticipos Sobre Pedidos (Hasta un 50% del valor del pedido u orden de compra). Una vez realizada la orden de compra, se le puede dar al productor un préstamo para que este compre las materias primas o insumos necesarios para la elaboración de la orden. No se le presta para la compra de equipos o adecuación de la producción, sino exclusivamente para comprar las materias primas directas para fabricar el producto.
- Descuento de Facturas. Esta modalidad consiste en otorgar al microempresario, una vez realizada la venta, un anticipo sobre su pago. Es decir, si el comprador le paga a la promotora en 60 días, al productor se le puede anticipar alguna cantidad de ese pago, si éste lo necesita antes de los 60 días.

Es importante anotar que estos servicios financieros que presta la Promotora Social de Comercio deben estar regidos por la normativa del microcrédito y sólo pueden estar dirigidos a las microempresas. Esto pues, al ser una promotora social debe velar por el desarrollo del país enfocándose en el apoyo a los pequeños empresarios.

### **1.3.7 Sistemas de Información**

Un sistema de información puede definirse técnicamente como un conjunto de componentes interrelacionados que permiten capturar, procesar, almacenar y distribuir la información para apoyar la toma de decisiones y el control en una institución. Las empresas requieren información, entre otras cosas, para controlar sus actividades, tomar decisiones, crear nuevos productos y servicios, evaluar posibilidades de expansión, etc.

#### **Características de los sistemas de información modernos:**

- Sistemas sencillos sirviendo a funciones y niveles múltiples dentro de la empresa.
- Acceso inmediato en línea a grandes cantidades de información.
- Fuerte confiabilidad en la tecnología de telecomunicaciones.
- Mayor cantidad de inteligencia y conocimientos implícita en los sistemas.
- La capacidad para combinar datos y gráficas.

Para producir la información requerida, los sistemas de información llevan a cabo 3 procesos: alimentación del sistema, procesamiento de los datos y salida de la información propiamente dicha. Existe un proceso adicional conocido como retroalimentación y este consiste en entradas devueltas para ser evaluadas y perfeccionadas.

La entrada de información es el proceso mediante el cual se ingresan los datos al sistema de información. Esta entrada se puede hacer manualmente o de manera automática, es decir el mismo sistema tome los datos de otros sistemas o módulos.

El procesamiento de la información consiste en las operaciones y cálculos que hace el sistema para compartir los datos en información que sirva en la toma de decisiones.

La salida de información es la capacidad de un sistema para sacar la información procesada.



## 2. METODOLOGÍA DEL PROYECTO

Este proyecto fue desarrollado durante el año 2005 y primer semestre del año 2006 en la Promotora de Comercio Social, la cual se encuentra ubicada en la ciudad de Medellín.

En primer lugar se realizó la identificación de las actividades, programas y procesos administrativos que desarrolla la entidad y están relacionados con los fondos rotatorios. Esto se llevo a cabo mediante la revisión de la documentación interna, de los sistemas de información de la compañía y de entrevistas con diferentes empleados de la Promotora Social.

Se procedió luego, a analizar el manejo actual que tienen los fondos rotatorios, el proceso de adjudicación, tasas de interés y flujo de efectivo. Esto con el fin de evaluarlos y redefinir el manejo y el control de los fondos. Para esto se sostuvieron reuniones técnicas con el personal de la Promotora y se revisó exhaustivamente el sistema de facturación y registro.

Uno de los principales objetivos del trabajo era revisar las tasas de interés que se estaban cobrando y encontrar la tasa óptima. Se examinaron las regulaciones gubernamentales, las prácticas de otras entidades financieras y la situación económica de la promotora.

Para determinar la viabilidad financiera se analizó la información recolectada y la susceptibilidad de cada una de las variables. Se revisaron los estados de ingresos y egresos de los fondos y se realizaron proyecciones de cada una de las variables que afectan los componentes de un estado financiero. Estas proyecciones se realizaron con base en los conocimientos financieros adquiridos durante la carrera y la asesoría de la Universidad en este proyecto.

Una vez conocidas las debilidades comerciales de la Promotora se entró a proponer nuevas estrategias de mercadeo para aumentar las ventas, que a su vez llevan al aumento de colocación de los fondos

Una de las problemáticas en el manejo de los fondos era la falta de un sistema de información en el cual las personas encargadas pudieran acceder a información rápida y oportuna. Con el fin de solucionar este problema se desarrolló un sistema de información que disminuyera la operatividad en el registro del día a día, aumentara los controles y que permitiera elaborar informes automáticos y tener la información disponible en tiempo real.

Para el desarrollo del sistema se tuvieron entrevistas con la persona que actualmente maneja la caja. Estas entrevistas permitieron conocer como se registraban y contabilizaban los desembolsos de los fondos y la adjudicación de estos. A su vez , se tuvieron reuniones con la administración para determinar que informes les serían de utilidad para las decisiones administrativas.

La plataforma elegida para el sistema de información fue Visual Basic For Applications, ya que éste permite trabajar con macros que “hablen” perfectamente con Excel, e igualmente es un programa que viene incorporado en Excel, por lo que no implica gastos extras para la Promotora en la adquisición de un paquete determinando.

Por último, el proyecto cobijó una etapa de capacitación a la persona encargada del manejo del sistema de información. Adicionalmente, se elaboró una documentación instructiva para el manejo de éste.

### 3. DESARROLLO DEL PROYECTO

Durante el primer semestre de 2005 se estudió y analizó el manejo de los fondos rotatorios de la Promotora de Comercio Social. A continuación presentamos los problemas encontrados, las posibles soluciones y las recomendaciones.

#### 3.1 TASA DE INTERÉS

En la actualidad, la Promotora tiene tasas diferenciadas por fondo y por tipo de servicio financiero, tal como lo muestra la siguiente tab

Tabla 4. Tasa de interés actuales

<b>FONDO</b>	<b>ANTICIPO</b>	<b>DESCUENTO</b>
<b>Berta Martínez</b>	1,2% m.a	0,8% m.a
<b>BID</b>	2,2% m.a	1,8% m.a
<b>FONEDE</b>	2,2% m.a	1,8% m.a

m.a hace referencia a mes anticipado.

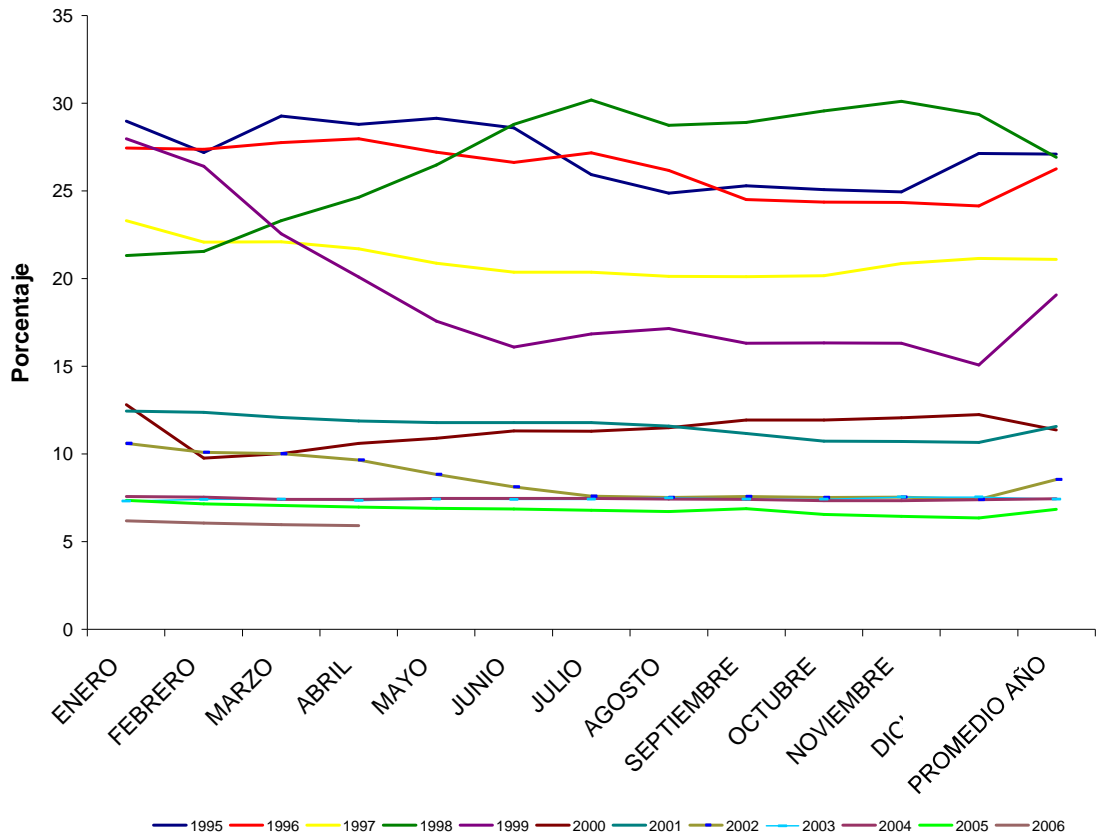
Desde la existencia de los fondos rotatorios, se han manejado tasas fijas, lo cual es cómodo para su manejo pero bastante riesgoso, teniendo en cuenta las variaciones de la DTF. Cuando este baja, se corre el riesgo de cobrar tasa de usura, o en caso de que este aumente, se hace patente el riesgo de una descapitalización de los fondos.

En lo corrido de 2005 y el 2006, se ha visto una tendencia de la DTF a la baja, incluyendo la tasa de usura. Con las tasas que manejaba la Promotora en el momento de iniciar el proyecto, es decir 2,2% para los anticipos del BID y de FONEDE se estaba sobrepasando el límite estipulado por el Gobierno para la tasa de usura. En la Tabla 2 y en el Figura 1 se muestra el comportamiento histórico del promedio mensual de la DTF.

Tabla 5. DTF histórico

COMPORTAMIENTO DTF												
VALOR PROMEDIO MENSUAL % NOMINAL TRIMESTRE ANTICIPADO												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ENERO	28,97	27,44	23,30	21,32	27,97	12,81	12,44	10,60	7,31	7,57	7,36	6,19
FEBRERO	27,19	27,38	22,08	21,56	26,41	9,76	12,37	10,10	7,41	7,55	7,15	6,07
MARZO	29,27	27,75	22,10	23,30	22,56	10,02	12,08	10,02	7,43	7,42	7,06	5,97
ABRIL	28,79	27,99	21,69	24,64	20,09	10,60	11,88	9,66	7,34	7,41	6,97	5,92
MAYO	29,15	27,22	20,89	26,48	17,58	10,89	11,78	8,83	7,43	7,47	6,91	
JUNIO	28,60	26,62	20,36	28,79	16,11	11,32	11,78	8,13	7,41	7,47	6,87	
JULIO	25,94	27,18	20,36	30,18	16,84	11,30	11,78	7,59	7,42	7,47	6,79	
AGOSTO	24,88	26,17	20,14	28,74	17,15	11,51	11,59	7,53	7,50	7,43	6,73	
SEPTIEMBRE	25,30	24,50	20,11	28,90	16,32	11,94	11,17	7,58	7,43	7,41	6,89	
OCTUBRE	25,08	24,37	20,16	29,57	16,34	11,94	10,73	7,51	7,42	7,33	6,56	
NOVIEMBRE	24,94	24,34	20,85	30,11	16,32	12,07	10,71	7,55	7,55	7,33	6,45	
DICIEMBRE	27,13	24,14	21,15	29,36	15,07	12,24	10,67	7,41	7,55	7,39	6,35	
PROMEDIO AÑO	27,10	26,26	21,10	26,91	19,06	11,37	11,58	8,54	7,43	7,44	6,84	6,04

Figura 1. DTF histórico



La tasa de la modalidad anticipos se cobra de manera anticipada, por lo tanto si se utiliza la tasa tradicional de 2,2% al convertirla a tasa efectiva mensual se obtiene 2,25%, y pasándola a una tasa anual se obtiene un 30,59% que claramente supera la tasa de usura de Mayo del 2005 que se encontraba en 28,56% y que para el mes de Junio del 2005 estaba en 28,28%.

A pesar de que la Promotora de Comercio Social no es regulada por la Superintendencia Bancaria, sí tiene el compromiso de autorregularse y de mantener sus tasas en los niveles exigidos por el Gobierno.

Todo lo anterior, puso en evidencia la necesidad de hacer un cambio en la concepción de las tasas y de sujetarlas de alguna forma a la DTF o a la tasa de usura ya que el hecho de cobrar por encima o muy por debajo del nivel estipulado tiene consecuencias de alto impacto para la Promotora.

La sugerencia que se presentó era continuar con las tasas actuales para el fondo Berta Martínez, ya que la misma administración no está autorizada a modificar estas tasas por convenio realizado con el donante de estos dineros. Para el BID y el FONEDE se sugiere cobrar por la modalidad anticipos una tasa equivalente a la tasa de usura mensual.

Con las tasas que se han manejado tradicionalmente, siempre ha existido una diferencia de cuarenta puntos básicos entre la modalidad de anticipos y los descuentos de factura como compensación al mayor riesgo que existe en los anticipos.

La utilización de la tasa de usura como punto de referencia y no una menor, se hará con el fin de mitigar los efectos financieros que sufrirán los fondos con una disminución de la tasa de los recursos del BID y del FONEDE. Siempre apoyados en el concepto que la labor social de la Promotora con los fondos rotatorios no está fundamentada en las tasas sino en la oportunidad y en la facilidad para obtener el crédito.

Tabla 6. Tasas de interés propuestas

FONDO	ANTICIPO	DESCUENTO
<b>Berta Martínez</b>	1,2% m.a	0,8% m.a
<b>BID</b>	Tasa de usura	Tasa de usura – 0,4%
<b>FONEDE</b>	Tasa de usura	Tasa de usura – 0,4%

### 3.1.1 Procedimiento para el cálculo de la tasa:

Dentro de los funcionarios de la Promotora debe nombrarse un responsable de actualizar mensualmente las tasas a partir de la tasa de usura que publica mensualmente el Banco de la República. Esta tasa puede ser encontrada en la página económica de la mayoría

de los periódicos de circulación en el país. Sin embargo esta tasa aparece en términos efectivos anuales, por lo tanto se debe convertir de la siguiente forma:

$$\text{Tasa efectiva mensual} = \left[ \left( 1 + \frac{\text{tasa efectiva anual}}{100} \right)^{(1/12)} \right] - 1$$

Es importante aclarar que cuando se hace un anticipo, inicialmente se cobra la tasa anticipada para un mes y para los días posteriores se cobra la misma tasa pero de forma vencida (Esto cuando, esporádicamente, el anticipo sobrepasa el plazo de un mes). Lo que implica que en realidad hay una diferencia de tasa si las dos se comparan en términos efectivos. Por esta razón, la tasa de usura debe compararse, en términos efectivos, con la tasa anticipada que es mayor que la vencida. Para poder hacer esta comparación, la tasa de usura mensual se debe pasar a tasa anticipada de la siguiente forma.

$$\text{Tasa anticipada} = \frac{\text{tasa efectiva}}{1 + \text{tasa efectiva}}$$

La tasa de anticipos que se cobra siempre será llevada a mes anticipada así el cobro sea vencido. El manejar la misma tasa para cobrar intereses vencidos y anticipados tiene un ligero impacto negativo en el Estado de Resultados, sin embargo, el beneficio que implicaría el cambio no justifica modificar el proceso que se ha tenido desde la existencia de los fondos pues habría mayores posibilidades de error.

**Ejemplo:**

La tasa de usura efectiva anual, es decir tal como aparece en el periódico para el mes de junio es 28,28%.

$$\text{Tasa efectiva mensual} = \left[ \left( 1 + \frac{28,28}{100} \right)^{1/12} \right] - 1$$

$$\text{Tasa efectiva mensual} = [(1 + 0,2828)^{0,0833}] - 1$$

$$\text{Tasa efectiva mensual} = (1,02097) - 1 = 0,02097 = 2,097\%$$

Ahora se pasa la tasa vencida a tasa anticipada

$$\text{Tasa efectiva mensual} = \frac{0,02097}{1 + 0,02097} - 1 = 0,02054 = 2,054\%$$

Por lo tanto la tasa para anticipos debe ser para Junio de 2,054% y la tasa de descuentos de factura debe ser de 1,654% si se va a trabajar con una diferencia de cuarenta puntos básicos.

En la Promotora, los anticipos y descuentos de factura son entregados siempre y cuando el microempresario firme un pagaré. Es importante tener en cuenta que el manejo de tasas variables implica un cambio en los pagarés que los microempresarios deben firmar. Estos pueden tener un formato similar, pero que permita modificar las tasas de interés mensualmente.

### **3.2 OTROS COSTOS DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS**

En la gran mayoría de las entidades financieras cuando se hace un préstamo, los costos de los cheques y el 4 x 1000 los asumen quienes solicitan el préstamo. Sin embargo, en el caso de la Promotora, es ésta quien está asumiendo estos costos.

Según lo investigado y analizado se considera que la Promotora debería revisar este aspecto pues aunque los préstamos hacen parte de una labor social, un cambio implicaría un alivio financiero bastante importante. En el mes de Marzo de 2005, el ahorro por dejar de pagar cheques y 4 X 1000 sería de casi 1 millón de pesos, lo que representaría un 50% adicional de ganancias. Este es un gasto muy alto para la Promotora, y que para el microempresario en muchos casos es poco significativo pagarlo. El impuesto del 4 x 1000 para el crédito máximo permitido sería de \$38.100, cifra que el microempresario podría asumir.

En cuanto a los cheques, existen algunos mecanismos para evitar este gasto tal como lo son las transferencias electrónicas. Es de nuestro conocimiento que en el pasado la Promotora tuvo problemas de manejo con ese mecanismo por falta de liquidez en los fondos. Sin embargo, considerando que este no es el caso actual, valdría la pena implementarlo nuevamente. La propuesta sería que el microempresario pague el valor del cheque (que era de \$2100 en el 2005), pero que tenga la opción de elegir si desea que el dinero se le entregue por medio de una transferencia electrónica para ahorrarse el costo del cheque. Muchos microempresarios ya tienen cuenta y hoy en día los requisitos para abrir una nueva son muy pocos.

Otra ventaja de utilizar las transferencias bancarias es que promueve la bancarización de los microempresarios, lo que más adelante les permitirá acceder a otros servicios financieros como ahorros y seguros.

Se consultó con Microempresas de Antioquia qué práctica utilizan y su respuesta fue que el microempresario asume el cuatro por mil y Microempresas el valor del cheque, aunque han hecho una campaña agresiva para que los usuarios se motiven a recibir el dinero a través de transferencia electrónica.

En caso de adoptarse el sistema de transferencias electrónicas, el microempresario debe firmar el pagaré antes de que la Promotora haga efectiva la transferencia.

### 3.3 PROYECCIONES

#### 3.3.1 Documentación

El manejo adecuado de los fondos exige realizar un análisis de factibilidad para evaluar la viabilidad de estos y determinar la mínima tasa de interés que se puede cobrar para llegar a punto de equilibrio.

En la Promotora existen hasta el momento tres fondos, como ya se ha comentado: Berta Martínez, FONEDE y BID. El de Berta Martínez recibe un tratamiento especial por ser un monto muy pequeño y por exigencias del aportante de estos dineros. El FONEDE y el BID reciben el mismo tratamiento por lo que los análisis se harán solamente para estos dos fondos.

Tal y como se acordó en una reunión anterior con la Promotora, la tasa que se cobrará para los anticipos será el límite de la tasa de usura y la de los descuentos de facturas será de cuarenta puntos básicos por debajo de la tasa de usura. Al sujetar la tasa cobrada a la tasa de usura se debe calcular ésta para poder hacer las proyecciones dentro del análisis de sensibilidad.

El primer paso para realizar las proyecciones de los fondos es proyectar las tasas de interés que serán cobradas. Para esto, se realizó una correlación entre la tasa de usura y la DTF debido a que de la DTF se tienen datos de tasas proyectadas para los próximos años y de la tasa de usura no se tiene ninguna estimación. Además, se sabe que si la DTF baja, la tasa de usura baja y al contrario, cuando la DTF sube la tasa de usura sube por lo que se puede realizar una correlación con bastante certeza y proyectar de esta forma la tasa de usura. Para la correlación se tomaron los datos históricos de la tasa de usura sobre la DTF mensual desde el año 2002 hasta junio de 2005 y se promedió. Este promedio muestra cuantas veces mayor es la tasa de usura sobre la DTF. Luego se usa este promedio multiplicado por la DTF proyectada para cada año entre el 2005 y 2008 para sacar la tasa de usura proyectada para cada año. Esta tasa de usura proyectada entonces será la tasa de interés utilizada para realizar las proyecciones de los fondos entre los años 2005 y 2008.

Tabla 7. Tasa de usura proyectada.

<b>AÑO</b>	<b>DTF PROYECTADO (EA)</b>	<b>USURA PROYECTADA (EA)</b>
<b>2006</b>	8.10%	30.32%
<b>2007</b>	8.35%	31.25%
<b>2008</b>	8.50%	31.81%

Fuente : Corfinsura

Una vez obtenida la tasa de usura proyectada efectiva anual se debe convertir esta a efectiva mensual y esta es la tasa a cobrar en los anticipos. Para los descuentos de



factura entonces será la tasa de usura proyectada efectiva mensual menos cuarenta puntos básicos.

Las proyecciones deben ser realizadas mensualmente debido a que las colocaciones, y por lo tanto los ingresos de los fondos, están amarradas a las ventas. Las ventas normalmente se tienen presupuestadas y contabilizadas mensualmente por lo que las colocaciones se manejarán mensualmente y por lo tanto los análisis de los Fondos también.

El próximo paso realizado en el análisis de sensibilidad es hacer las proyecciones de las ventas y de las colocaciones. Para las proyecciones de las ventas se pensó usar los datos históricos mensuales de éstas en los últimos cinco años pero debido a la inconsistencia presentada no fueron utilizadas. Dado que las ventas no mostraron una clara tendencia sino sólo en los últimos dos años, los cuales se consideran insuficientes para hacer una proyección estadística, se prefirió trabajar con indicadores macroeconómicos. Suponiendo entonces que un crecimiento ortodoxo obedece a la sumatoria de la inflación y el producto interno bruto, proyectados. Todas estas estimaciones (Inflación y PIB) fueron tomadas de la página de Corfinsura [www.corfinsura.com.co](http://www.corfinsura.com.co). Para realizar la proyección de las ventas, se partió entonces del presupuesto que tenía la Promotora para el año 2005 y se sacó la participación mes a mes de las ventas en el total del año. Con el total de las ventas presupuestadas para el 2005 y los indicadores, se proyectaron las ventas de los próximos tres años de la siguiente manera.

$$\text{Ventas Proyectadas} = \text{Ventas proyectadas año anterior} * (1 + (\text{PIB} + \text{IPC}))$$

IPC: Índice de precios al consumidor

Una vez se tuvo la proyección de las ventas anuales, ese valor es multiplicado por la participación de cada mes y esto da como resultado las ventas proyectadas mes a mes. Las proyecciones de las colocaciones de los próximos tres años y lo que faltaba del 2005 al momento de entregar este informe, eran el 40% de las ventas proyectadas de cada mes.

Para la realización de los análisis de factibilidad se definieron algunos supuestos como:

- Las colocaciones se harán el primer día del mes.
- Se parte como si los fondos iniciaran el primero de enero del 2005 pues no existen datos históricos de capitalizaciones ni intereses.
- Los recursos ociosos rentan DTF – 0.5%
- Las colocaciones son el 40% de las ventas (políticas de la Promotora).
- Los anticipos son el 10% de las colocaciones y los descuentos de factura representan el 90%. Estos porcentajes fueron dados por la Promotora.
- Todos los préstamos son otorgados por medio de cheques, para efecto de calcular el costo de estos y el 4 por mil.
- Crecimiento de las ventas obedece a la sumatoria de la inflación y el PIB proyectados para cada año.
- Días promedio de colocación para descuentos de factura es de 30.

- Días promedio de colocación para anticipos es de 10, dando la posibilidad de hacer tres rotaciones en el mes, permitiendo esto calcular los intereses con una tasa mensual.
- El valor de los cheques aumenta con la inflación.
- El monto promedio de los préstamos aumenta con la inflación.

El análisis de factibilidad realizado es un reporte de ingresos y egresos mes a mes para poder estimar los rendimientos de los fondos durante los próximos tres años y lo que faltaba del 2005 al momento de entregar el análisis de factibilidad a la Promotora. Dentro de los ingresos de los fondos se encuentran los rendimientos del recurso ocioso, los intereses recibidos por descuentos de factura y los de anticipos. El grupo de los egresos esta conformado por los intereses pagados al BID, los intereses capitalizados, el valor de los cheques otorgados y el costo del gravamen del 4 x mil.

**Rendimientos de recurso ocioso:** Los recursos que no está colocada en préstamos a los microempresarios, está invertida en unas Fiducias a diferentes vencimientos que en promedio están rentando el DTF menos 50 puntos básicos y por esta razón se usarán las proyecciones del DTF para calcular los rendimientos de estos dineros. Para el mes de enero de año 2005 el recurso ocioso será el valor del fondo del FONEDE (\$1,300,000,000) más el valor del BID (\$412,661,900) menos las colocaciones de ese mes. Por lo tanto, el rendimiento de este recurso ocioso para el mes de enero será el monto del recurso por el DTF (efectivo mensual) del mes de enero del presente año. Para los siguientes meses el monto del recurso ocioso será el valor total de los fondos al mes anterior + total ingresos del mes anterior - total egresos del mes anterior + intereses capitalizados del mes anterior en la fiducia – las colocaciones proyectadas del mes actual.

**Intereses por Descuentos de Factura:** Colocaciones del mes x 90% x tasa de descuentos proyectada para el mes actual del año actual.

**Intereses por Anticipos:** Colocaciones del mes x 10% x tasa de anticipos (tasa de usura) proyectada para el mes actual del año actual.

**Intereses pagados al BID:** El monto de estos intereses está fijado en una tabla, proporcionada por la Promotora. Los intereses se causan mensualmente pero se pagan anualmente.

**Intereses capitalizados:** Dentro del contrato firmado con Comfama para el fondo FONEDE se tiene establecido el pago de unos intereses semestrales con el valor del DTF del último día del mes sobre el valor del fondo (\$1,300,000,000). Estos intereses son causados mensualmente pero pagados semestralmente. La cifra para todos los meses del año será la misma, debido a que se trabaja con DTF proyectado para el año que será igual en cada mes y no con el DTF del último día del semestre.

**Valor de los cheques:** Para proyectar el valor promedio de los cheques es necesario conocer el número de desembolsos promedio y para esto es necesario conocer el monto promedio de cada préstamo. Con el reporte de ingresos y egresos del mes de Marzo del presente año(2005) entregado por la Promotora, el

cual muestra el número de cheques girados, y con el valor de las colocaciones de ese mes se encuentra el monto promedio de los préstamos (irá aumentando con la inflación cada año). Este promedio es de tres millones de pesos y el valor de cada cheque para el 2005 es de \$2,100 pesos (que irá aumentando con la inflación). Por lo que el valor proyectado promedio de los cheques será colocaciones sobre valor promedio de cheques por valor de cada cheque.

$$\text{Valor cheque} = \frac{\text{colocaciones del mes actual}}{\text{valor promedio de los préstamos} * \text{valor de cada cheque}}$$

**Costo del 4 X mil:** Este impuesto grava los movimientos financieros por lo que se tiene que tener en cuenta a la hora de realizar las transacciones de los desembolsos. Se calcula con el monto de colocaciones del mes actual por 0.004. El 4 x mil representa más o menos entre un 12 y 25% de los egresos, un costo bastante alto para la Promotora que a medida que se aumenten las colocaciones este egreso aumentará castigando bastante el rendimiento de los fondos. Al ser la Promotora una entidad social, se les recomiendo analizar este punto y mirar que tan viable sería cobrarlo a los microempresarios.

**Rendimiento de los Fondos:** Total Ingresos – Total Egresos

Tabla 8. Presupuesto de ventas y colocaciones

2005	Presupuesto Ventas	Presupuesto Colocaciones
<b>Enero</b>	\$ 815.557.171	\$ 326.222.868
<b>Febrero</b>	\$ 923.485.414	\$ 369.394.166
<b>Marzo</b>	\$ 1.087.665.316	\$ 435.066.126
<b>Abril</b>	\$ 814.600.114	\$ 325.840.046
<b>Mayo</b>	\$ 926.889.160	\$ 370.755.664
<b>Junio</b>	\$ 836.921.773	\$ 334.768.709
<b>Julio</b>	\$ 1.957.475.719	\$ 782.990.288
<b>Agosto</b>	\$ 956.959.603	\$ 382.783.841
<b>Septiembre</b>	\$ 1.747.410.800	\$ 698.964.320
<b>Octubre</b>	\$ 1.601.158.514	\$ 640.463.406
<b>Noviembre</b>	\$ 1.304.730.882	\$ 521.892.353
<b>Diciembre</b>	\$ 1.108.138.339	\$ 443.255.336

Tabla 9. Venas Proyectadas

<b>VENTAS PROYECTADAS</b>			
	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>Enero</b>	886,021,311	960,092,692	1,036,900,108
<b>Febrero</b>	1,003,274,554	1,087,148,306	1,174,120,171
<b>Marzo</b>	1,181,639,599	1,280,424,670	1,382,858,643
<b>Abril</b>	884,981,564	958,966,023	1,035,683,304
<b>Mayo</b>	1,006,972,383	1,091,155,275	1,178,447,697
<b>Junio</b>	909,231,814	985,243,594	1,064,063,081
<b>Julio</b>	2,126,601,621	2,304,385,517	2,488,736,358
<b>Agosto</b>	1,039,640,913	1,126,554,893	1,216,679,284
<b>Septiembre</b>	1,898,387,093	2,057,092,254	2,221,659,634
<b>Octubre</b>	1,739,498,610	1,884,920,693	2,035,714,349
<b>Noviembre</b>	1,417,459,630	1,535,959,255	1,658,835,996
<b>Diciembre</b>	1,203,881,491	1,304,525,984	1,408,888,063

Tabla 10. Colocaciones Proyectadas

<b>COLOCACIONES PROYECTADAS</b>			
	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>Enero</b>	354,408,524	384,037,077	414,760,043
<b>Febrero</b>	401,309,822	434,859,323	469,648,068
<b>Marzo</b>	472,655,840	512,169,868	553,143,457
<b>Abril</b>	353,992,626	383,586,409	414,273,322
<b>Mayo</b>	402,788,953	436,462,110	471,379,079
<b>Junio</b>	363,692,726	394,097,438	425,625,233
<b>Julio</b>	850,640,648	921,754,207	995,494,543
<b>Agosto</b>	415,856,365	450,621,957	486,671,714
<b>Septiembre</b>	759,354,837	822,836,902	888,663,854
<b>Octubre</b>	695,799,444	753,968,277	814,285,740
<b>Noviembre</b>	566,983,852	614,383,702	663,534,398
<b>Diciembre</b>	481,552,597	521,810,394	563,555,225

Tabla 11. Tasa de anticipos proyectada

<b>TASA ANTICIPOS (TASA USURA PROYECTADA)</b>				
	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>Enero</b>	2.2065	2.2314	2.292	2.3283
<b>Febrero</b>	2.2065	2.2314	2.292	2.3283
<b>Marzo</b>	2.2065	2.2314	2.292	2.3283
<b>Abril</b>	2.2065	2.2314	2.292	2.3283
<b>Mayo</b>	2.2065	2.2314	2.292	2.3283
<b>Junio</b>	2.2065	2.2314	2.292	2.3283
<b>Julio</b>	2.2065	2.2314	2.292	2.3283
<b>Agosto</b>	2.2065	2.2314	2.292	2.3283
<b>Septiembre</b>	2.2065	2.2314	2.292	2.3283
<b>Octubre</b>	2.2065	2.2314	2.292	2.3283
<b>Noviembre</b>	2.2065	2.2314	2.292	2.3283
<b>Diciembre</b>	2.2065	2.2314	2.292	2.3283

Tabla 12. Tasa de descuentos proyectada

<b>TASA DESCUENTOS</b>				
	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>Enero</b>	1.8065	1.8314	1.892	1.9283
<b>Febrero</b>	1.8065	1.8314	1.892	1.9283
<b>Marzo</b>	1.8065	1.8314	1.892	1.9283
<b>Abril</b>	1.8065	1.8314	1.892	1.9283
<b>Mayo</b>	1.8065	1.8314	1.892	1.9283
<b>Junio</b>	1.8065	1.8314	1.892	1.9283
<b>Julio</b>	1.8065	1.8314	1.892	1.9283
<b>Agosto</b>	1.8065	1.8314	1.892	1.9283
<b>Septiembre</b>	1.8065	1.8314	1.892	1.9283
<b>Octubre</b>	1.8065	1.8314	1.892	1.9283
<b>Noviembre</b>	1.8065	1.8314	1.892	1.9283
<b>Diciembre</b>	1.8065	1.8314	1.892	1.9283

Tabla 13. Tasa de colocaciones

	TASA DE COLOCACIONES (DTF PROYECTADO ANUAL - MEDIO PUNTO)				DTF PROYECTADO (EM)			
	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
	<b>Enero</b>	0.6017	0.6095	0.6288	0.6404	0.6434	0.6512	0.6705
<b>Febrero</b>	0.6017	0.6095	0.6288	0.6404	0.6434	0.6512	0.6705	0.6821
<b>Marzo</b>	0.6017	0.6095	0.6288	0.6404	0.6434	0.6512	0.6705	0.6821
<b>Abril</b>	0.6017	0.6095	0.6288	0.6404	0.6434	0.6512	0.6705	0.6821
<b>Mayo</b>	0.6017	0.6095	0.6288	0.6404	0.6434	0.6512	0.6705	0.6821
<b>Junio</b>	0.6017	0.6095	0.6288	0.6404	0.6434	0.6512	0.6705	0.6821
<b>Julio</b>	0.6017	0.6095	0.6288	0.6404	0.6434	0.6512	0.6705	0.6821
<b>Agosto</b>	0.6017	0.6095	0.6288	0.6404	0.6434	0.6512	0.6705	0.6821
<b>Septiembre</b>	0.6017	0.6095	0.6288	0.6404	0.6434	0.6512	0.6705	0.6821
<b>Octubre</b>	0.6017	0.6095	0.6288	0.6404	0.6434	0.6512	0.6705	0.6821
<b>Noviembre</b>	0.6017	0.6095	0.6288	0.6404	0.6434	0.6512	0.6705	0.6821
<b>Diciembre</b>	0.6017	0.6095	0.6288	0.6404	0.6434	0.6512	0.6705	0.6821

Tabla 14. Gravamen financiero y cheques.

	2005	2006	2007	2008
<b>PROMEDIO DESEMBOLSO</b>	3,000,000	3,146,700	3,283,896	3,415,252
<b>VALOR CHEQUE</b>	2,100	2,203	2,299	2,391
<b>GRAVAMEN 4*1000</b>	0.004	0.004	0.004	0.004

Tabla 15. Ingresos y egresos proyectados 2005.

INGRESOS Y EGRESOS PROYECTADOS												
AÑO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
2005												
INGRESOS FONDOS												
RENDIMIENTO RECURSO OCIOSO	8342204	8158317	7765638	8425928	8150597	8369194	5670640	8099569	6178579	6545208	7256011	7723626
INT. X DSCTOS	5303895	6005795	7073523	5297670	6027931	5442837	12730248	6223491	11364111	10412974	8485187	7206667
INT X ANTIC	719811	815068	959973	718966	818072	738667	1727668	844613	1542265	1413183	1151555	978043
TOTAL INGRESOS	14365909	14979180	15799134	14442564	14996600	14550698	20128556	15167673	19084955	18371365	16892753	15908336
EGRESOS FONDOS												
INTERESES PAGADOS AL BID	222514	222514	222514	222514	222514	212400	212400	212400	212400	212400	212400	202285
INTERESES CAPITALIZADOS	8364200	8364200	8364200	8364200	8364200	8364200	8364200	8364200	8364200	8364200	8364200	8364200
CHEQUES	228356	258576	304546	228088	259529	234338	548093	267949	489275	448324	365325	310279
GRAVAMEN 4 POR MIL	1304891	1477577	1740265	1303360	1483023	1339075	3131961	1531135	2795857	2561854	2087569	1773021
TOTAL EGRESOS	10119961	10322866	10631525	10118162	10329265	10150012	12256654	10375684	11861732	11586778	11029494	10649785
RENDIMIENTO DE LOS FONDOS	4245948	4656314	5167610	4324402	4667335	4400686	7871902	4791989	7223223	6784587	5863259	5258550

Tabla 16. Ingresos y egresos proyectados 2006.

INGRESOS Y EGRESOS PROYECTADOS												
AÑO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
	2006											
INGRESOS FONDOS												
RENDIMIENTO RECURSO OCIOSO	8361585	8072694	7640085	8366795	8063675	8304287	5334528	8008030	5893565	6297387	7079551	7594019
INT. X DSCTOS	5841574	6614629	7790597	5834719	6639009	5994602	14020770	6854394	12516142	11468584	9345368	7937239
INT X ANTIC	790827	895483	1054684	789899	898783	811544	1898120	927942	1694424	1552607	1265168	1074536
TOTAL INGRESOS	14993986	15582806	16485366	14991413	15601467	15110432	21253417	15790366	20104131	19318578	17690087	16605794
EGRESOS FONDOS												
INTERESES PAGADOS AL BID	202285	202285	202285	202285	202285	192171	192171	192171	192171	192171	192171	182057
INTERESES CAPITALIZADOS	8465600	8465600	8465600	8465600	8465600	8465600	8465600	8465600	8465600	8465600	8465600	8465600
CHEQUES	248086	280917	330859	247795	281952	254585	595448	291099	531548	487060	396889	337087
GRAVAMEN 4 POR MIL	1417634	1605239	1890623	1415971	1611156	1454771	3402563	1663425	3037419	2783198	2267935	1926210
TOTAL EGRESOS	10333605	10554041	10889368	10331651	10560993	10367127	12655782	10612296	12226739	11928028	11322595	10910954
RENDIMIENTO DE LOS FONDOS	4660381	5028764	5595999	4659762	5040474	4743305	8597635	5178070	7877392	7390550	6367492	5694840



Tabla 17. Ingresos y egresos proyectados 2007.

INGRESOS Y EGRESOS PROYECTADOS												
AÑO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
	2007											
INGRESOS FONDOS												
RENDIMIENTO RECURSO OCIOSO	8443434	8122075	7638598	8451197	8112004	8381121	5061076	8051187	5686190	6138583	7012804	7587570
INT. X DSCTOS	6539383	7404785	8721229	6531709	7432077	6710691	15695631	7673191	14011267	12838572	10461726	8885387
INT X ANTIC	880213	996698	1173893	879180	1000371	903271	2112661	1032826	1885942	1728095	1408167	1195989
TOTAL INGRESOS	15863030	16523557	17533719	15862087	16544452	15995084	22869368	16757204	21583399	20705250	18882697	17668947
EGRESOS FONDOS												
INTERESES PAGADOS AL BID	182057	182057	182057	182057	182057	171943	171943	171943	171943	171943	171943	161828
INTERESES CAPITALIZADOS	8716500	8716500	8716500	8716500	8716500	8716500	8716500	8716500	8716500	8716500	8716500	8716500
CHEQUES	268826	304402	358519	268510	305523	275868	645228	315435	575986	527778	430069	365267
GRAVAMEN 4 POR MIL	1536148	1739437	2048679	1534346	1745848	1576390	3687017	1802488	3291348	3015873	2457535	2087242
TOTAL EGRESOS	10703531	10942396	11305755	10701413	10949929	10740701	13220688	11006366	12755776	12432094	11776046	11330837
RENDIMIENTO DE LOS FONDOS	5159499	5581161	6227964	5160674	5594523	5254383	9648680	5750837	8827623	8273156	7106651	6338110

Tabla 18. Ingresos y egresos proyectados 2008.

INGRESOS Y EGRESOS PROYECTADOS												
AÑO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
2008												
INGRESOS FONDOS												
RENDIMIENTO RECURSO OCIOSO	8408173	8052867	7521154	8415084	8041779	8337875	4686974	7975804	5373686	5871911	6833376	7465335
INT. X DSCTOS	7198036	8150601	9599639	7189589	8180642	7386598	17276509	8446042	15422495	14131685	11515440	9780332
INT X ANTIC	965686	1093482	1287884	964553	1097512	990983	2317810	1133118	2069076	1895901	1544907	1312126
TOTAL INGRESOS	16571895	17296950	18408676	16569226	17319933	16715457	24281293	17554963	22865256	21899497	19893724	18557793
EGRESOS FONDOS												
INTERESES PAGADOS AL BID	161828	161828	161828	161828	161828	141	151714	151714	151714	151714	151714	141600
INTERESES CAPITALIZADOS	8867300	8867300	8867300	8867300	8867300	8867300	8867300	8867300	8867300	8867300	8867300	8867300
CHEQUES	290332	328754	387200	289991	329965	297938	696846	340670	622065	570000	464474	394489
GRAVAMEN 4 POR MIL (\$187,260143)	1659040	1878592	2212574	1657093	1885516	1702501	3981978	1946687	3554655	3257143	2654138	2254221
TOTAL EGRESOS	10978500	11236474	11628902	10976213	11244610	10867880	13697838	11306371	13195734	12846157	12137626	11657610
RENDIMIENTO DE LOS FONDOS	5593395	6060476	6779774	5593013	6075324	5847577	10583455	6248592	9689522	9053340	7756098	6900183

### **3.3.2 Análisis**

Lo más importante a resaltar de este análisis es que se puede tener cierta confianza en la viabilidad de estos Fondos, pues en todos los meses durante los próximos 3 años se tienen rendimientos positivos. Los rendimientos están entre \$4 y \$7 millones normalmente con excepción de algunos meses que presentan rendimientos por encima de \$8 millones. El mes en que esto sucede, se ve la misma tendencia para los 3 años, es el de Julio debido al gran aumento que tienen las colocaciones durante este periodo.

En la Promotora se ha venido cobrando una diferencia de cuarenta puntos básicos entre las tasas para los anticipos y los descuentos de factura. Con este análisis de sensibilidad se puede ver que esta diferencia aunque parezca un poco alta se puede seguir teniendo sin afectar mucho los rendimientos de los Fondos.

Una de las grandes preocupaciones al tener que disminuir las tasas en ambas modalidades debido a que la tasa de usura ha venido disminuyendo, era que los rendimientos se vieran afectados y probablemente quedarán negativos. El trabajo realizado da como resultado que aunque se bajen las tasas un poco los Fondos no se verán gravemente afectados y se seguirán obteniendo rendimientos positivos.

A medida que aumentan las colocaciones aumentan los rendimientos de los fondos y se espera que para los próximos años el monto del recurso ocioso sea cada vez menor.

### **3.4 INVERSIONES**

Al mes de Mayo de 2005, la Promotora no había podido cumplir las metas de colocación de los fondos, en gran parte por el deterioro en las ventas.

Mientras la situación mejora y la colocación de los Fondos aumenta, lo que ocurra con el dinero que está sin colocar en la modalidad de anticipos y descuentos, es vital para no perjudicar los ingresos de los Fondos. Este dinero no puede ser una carga, sino por el contrario un alivio financiero.

Las Fiducias en la actualidad rentan intereses muy bajos que a duras penas compensan la inflación. Existen fondos de firmas Comisionistas de Bolsa que ofrecen una combinación de renta variable y renta fija de acuerdo al nivel de riesgo. El riesgo a asumir debe ser bajo, pero sí se deben buscar mejores rentabilidades, sobre las actualmente existentes.

Para escoger una mejor opción de invertir el dinero, es importante conocer bien qué es un Fondo, sus beneficios y los tipos de estos. En el anexo 1 se profundiza sobre los fondos de valores y se muestran ejemplos de algunos productos financieros que ofrecen tres firmas comisionistas de la ciudad.

En el mercado existen muchas firmas comisionistas que ofrecen diferentes tipos de fondos. Algunos de los criterios más importantes a tener en cuenta a la hora de escoger una firma son: Comisión que cobran por la administración del fondo, rentabilidad, plazos mínimos, penalizaciones en caso de requerir el dinero antes, facilidad de vender los derechos sobre estos fondos, reconocimiento de la firma, calificación de los fondos por firmas especializadas en calificación de riesgo e idoneidad y buen servicio de la persona encargada para el manejo de la cuenta.

Es claro que el perfil de la Promotora es un perfil conservador, que no quiere tomar muchos riesgos en el manejo de estos dineros debido a su labor social. Dada esta característica la propuesta para invertir el recurso ocioso es:

- Invertir entre un 85 y 95% del dinero en el FONDO NACIÓN 180 de la firma Inversionistas de Colombia y el resto del dinero en FONDO RENTA NACIÓN de esta misma firma. El primer fondo es un fondo a 180 días, con calificación triple A dada por Douff and Phelps y con una rentabilidad anual del 11.33%. El fondo renta nación, es un fondo con una rentabilidad mucho menor del 6.67% anual pero tiene la ventaja de ser la a vista lo cual le permitiría a la promotora obtener liquidez en el momento que sea necesario.
- Otra opción muy interesante pero un poco más arriesgada sería invertir todo el dinero en el FONDO NACIÓN 180 y en el momento en que se requiera liquidez se pagaría la sanción del 0.5% por sacar el dinero del fondo. Esta puede ser una buena opción pues el 0.5% de 11.33% no es muy representativo e igual estaría rentando más que cualquiera de los otros fondos.

### **3.5 AUMENTOS EN LAS COLOCACIONES**

La Promotora realizó en el primer semestre de 2005 una encuesta entre los microempresarios para determinar por qué muchos de ellos no usan los servicios financieros. Esto con el fin de descubrir si se trata de desconocimiento, de falta de necesidad o temor a las deudas. Conocer los motivos, permite enfocar mejor los esfuerzos.

Los resultados de las encuestas mostraron claramente que la mayoría de los microempresarios no conocían los servicios financieros que la Promotora ofrece. Esto se debe a que anteriormente se tenían pocos recursos y eran pocos los beneficiados. Con el aumento de los recursos monetarios en los diferentes Fondos, la administración ha iniciado una efectiva campaña con los directores de línea para que estos hagan conocer los servicios financieros y promuevan su uso.

Se ha mencionado al interior de la Promotora la idea de iniciar un plan de incentivos económicos con los directores de cada línea. Esta idea no es la más apropiada dada la debilidad de los estados financieros de los fondos, más aun cuando tenemos la presión legal de bajar las tasas de interés. El incentivo debe estar basado en la motivación y el reconocimiento. Una vez estén un poco más estables

los fondos y más organizado su manejo se puede empezar con un plan de incentivos económicos.

Una buena forma de incentivar el uso de los servicios financieros por parte de los microempresarios es atacándolos a ellos directamente. Mandar una carta a cada uno de los afiliados donde se promocionen y expliquen los servicios financieros es una excelente opción, es una herramienta de mercadeo muy utilizada hoy en día.

Otra opción para aumentar las colocaciones es dando seminarios explicativos de qué son y cuales son las ventajas de los servicios financieros que ofrece la Promotora. Es mostrarle al microempresario que esa es una excelente opción para conseguir el dinero que necesita para la producción y que los requisitos para acceder a ellos son más bajos que en cualquier institución financiera.

### **3.6 MODIFICACIONES AL REGLAMENTO**

La Promotora tiene un reglamento que rige los fondos rotatorios. Este reglamento fue revisado y se propusieron algunas modificaciones, algunas de fondo aunque en su mayoría de forma con el objetivo de hacerlo más claro y concreto, y de eliminar las ambigüedades que fueron encontradas.

En el anexo 2 se encuentra la propuesta del nuevo reglamento.

### **3.7 ESTRATEGIAS DE MERCADEO INSTITUCIONAL**

A pesar de la excelente labor que ha venido desarrollando la Promotora, todavía es poco conocida en el medio empresarial.

A medida que la Promotora se va conociendo, sus ventas incrementarán. Esto conlleva a un aumento en la demanda de los productos elaborados por los microempresarios y a su vez impulsará la utilización de los Fondos, lo que permitirá incrementar los ingresos financieros y extender la cobertura social.

Por otro lado, la Promotora tiene actualmente una alta dependencia de Almacenes Éxito S.A., al estar sus ventas bastante concentradas en esta cadena. Esta situación representa un riesgo muy alto para la Promotora, por lo cual es vital que la Corporación amplíe su base de clientes. Es cierto que la búsqueda de nuevos clientes es una labor difícil y que el nivel de compras de estos puede no ser muy alto, pero precisamente la función de la Promotora no es buscar rentabilidad sino un mayor beneficio social.

A continuación se presentan algunas estrategias que podrían ayudar a ampliar la base de clientes.

### **3.7.1 Catálogo institucional y comercial**

Elaboración de un catálogo en el cual se presente el trabajo social de la Promotora y los productos que ofrecen los microempresarios.

A nivel institucional, es indispensable hacer énfasis en el apoyo social y en la generación de empleo, y a nivel comercial es importante tener fotos de algunos productos que sean llamativos. A la hora de escoger los empresarios que van a participar en este proyecto, es importante saber cuáles pueden ofrecer flexibilidad en sus productos ya sea para cambios en el empaque, para hacer grabados en los productos o para atender cualquier exigencia del cliente. La idea es ofrecer productos que le puedan servir a la empresa para sí misma o para regalos que ésta desee hacer a sus proveedores, socios, empleados o clientes.

Es claro que esto requiere una inversión inicial un poco alta para el diseño e impresión, e incluso puede llegar a ser necesaria una persona adicional que se encargue de este nuevo canal, pero es una buena forma de darse a conocer a nivel empresarial y de comenzar a ampliar la base de clientes.

### **3.7.2 Ventas en Línea**

Sería muy interesante montar un catálogo de productos para realizar ventas en línea, inicialmente dirigido a los colombianos que viven en el extranjero. Esto con que el fin que los que han migrado puedan acceder a productos que tanto los identifican y así mismo se les da la oportunidad de comercializar en el país donde viven, los productos de la Promotora. Esto le permitiría a los colombianos radicados en el exterior y la Promotora aumentar sus respectivos ingresos.

Este sería un proyecto a gran escala, pero bastante interesante y de gran proyección. Una manera de llevarlo a cabo sería evaluando una alianza con la Corporación Conexión Colombia.

La Corporación Conexión Colombia es una entidad privada sin ánimo de lucro que tiene como fin conectar a través de [www.conexioncolombia.com](http://www.conexioncolombia.com) a todos los colombianos del mundo. Esta entidad tiene dos objetivos principales, brindar información útil a los colombianos que viven en el exterior y segundo obtener donaciones en dinero, especie o tiempo para organizaciones sin ánimo de lucro ubicadas en Colombia y asociadas a la Corporación.

Una posible alianza con Conexión Colombia puede ser evaluada desde dos puntos de vista. La primera opción es como anunciantes del catálogo en línea, para lo cual se contaría con el beneficio de una base de visitantes frecuentes y se podría negociar la utilización de la plataforma de comercio que ellos utilizan para las donaciones, para que la Promotora la pueda utilizar para la venta de productos. La segunda opción es como organización asociada para recibir ayuda. Para este último caso, Conexión Colombia realiza dos convocatorias anuales, una el 30 de Mayo y otra el 30 de Septiembre.

### **3.7.3 Alianza con Proexport**

Sería muy interesante para la Promotora y para los microempresarios asociados, que se comenzara a participar en las múltiples macro ruedas que organiza Proexport, donde éste invita compradores de diversas regiones del mundo con el fin de hacer posibles citas de negocios entre compradores internacionales y vendedores colombianos.

Esta propuesta es a mediano plazo, en el momento en que se tenga mayor conocimiento sobre como exportar, una vez se haya terminado el trabajo de asesoría que se está realizando con la universidad Warton de Estados Unidos a la Promotora de Comercio Social.

Es claro que estas propuestas exigen una inversión significativa, pero teniendo en cuenta que no se trata de dinero para gastos de funcionamiento sino de proyectos concretos, es más fácil encontrar instituciones dispuestas a colaborar económicamente.

Sería recomendable una persona adicional para ampliar los canales de venta de la Promotora y así darle un mayor impulso a las ventas.

## **3.8 SISTEMA DE INFORMACIÓN PARA EL MANEJO Y CONTROL DE LOS FONDOS ROTATORIOS**

Parte del trabajo hecho, fue entrar a analizar el manejo de los fondos desde el punto de vista operativo. Se encontró que el proceso era bastante manual y que era muy propenso a errores. Por otro lado, este manejo no permitía saber en tiempo real el estado de los fondos y de los saldos pendientes de los microempresarios, sino que requería un tiempo de procesamiento por parte de contabilidad, retrasando la información que podía llegarse a necesitar en un momento dado.

Por esta razón, como una forma de optimizar este proceso, se desarrolló un sistema de información que pretende facilitar el trabajo de quien se encuentra en tesorería e igualmente a las directivas.

Para el desarrollo de este sistema se optó por Visual Basic For Applications, ya que éste permite trabajar con macros que “hablen” perfectamente con Excel, e igualmente es un programa que viene incorporado en Excel, por lo que no implica gastos extras para la Promotora en la adquisición de un paquete determinado.

Todo lo que el sistema hace, se va almacenando en hojas de Excel, lo que permite ir creando una base de datos con la información de los microempresarios, los anticipos, los descuentos, los fondos y la evolución de las tasas cobradas. El tener toda la información en Excel, hace posible utilizar funciones como tablas dinámicas, buscar, filtros, entre otras, que permitan obtener información especializada de la base de datos

Algunos de los informes que pueden obtenerse son: saldos de los fondos a una fecha determinada, ingresos de cada fondo por concepto de intereses entre dos fechas determinadas, historial de crédito de un microempresario, ingresos generados por los intereses de los anticipos, ingresos generados por los intereses de los descuentos, movimientos de los fondos mes a mes, historial de los intereses cobrados.

Como complemento al programa se adjunta el manual de uso.

Es muy importante que se haga backup del archivo frecuentemente, mínimo una vez a la semana para evitar pérdidas de información. Así mismo los backup deben ser guardados por lo menos tres meses, en caso de que se encuentre un error y haya que realizar una restauración del sistema. Es necesario que se asigne un responsable para esto.



## 4. CONCLUSIONES

- La microfinanciación hace referencia a todo servicio financiero dirigido a personas de bajos ingresos.
- El microcrédito son pequeños préstamos dirigidos a aquellas personas que no cumplen con los requisitos que exige la banca para acceder a un préstamo tradicional.
- El microcrédito es una herramienta crítica para luchar contra la pobreza ya que brinda nuevas oportunidades en la generación de mayores ingresos. Sin embargo, es necesario acompañar las actividades de microcrédito con asesoría en la administración de esos recursos.
- La labor social del microcrédito no está fundamentada en las tasas de interés cobradas, sino en la oportunidad y en la facilidad para obtener el crédito.
- Los fondos rotatorios son préstamos inmediatos para usar en gastos específicos previamente aprobados. La Promotora Social de Comercio cuentan con tres fondos de este tipo que permiten darle apoyo financiero a los microempresarios para que cuenten con el capital de trabajo necesario y tengan la capacidad suficiente para cubrir los costos inmediatos en los cuales incurre al recibir el pedido.
- La tasa de interés utilizada por Promotora debe ser amarrada a la tasa de usura en los fondos del BID y del FONEDE para no quebrantar la ley y para no arriesgar la estabilidad de los fondo.
- Tal como están concebidos los fondos, unas tasas de interés variables de acuerdo a la tasa de usura, es viable financieramente en los próximos tres años.
- El gravamen del cuatro por mil y el costo de los cheques debe ser trasladado al microempresario con el fin de asegurar la viabilidad financiera de los fondos.
- Mientras aumenta la colocación de los fondos, es importante cambiar la forma como se está invirtiendo el dinero no utilizado, de forma que de mayores rentabilidades, pero teniendo en cuenta que el perfil de la inversión debe ser conservador.
- La Promotora debe realizar actividades que incentiven el aumento de las colocaciones de los fondos.

- Para aumentar las ventas de la Promotora es necesario explorar otros canales de venta y realizar un plan de mercadeo institucional.
- La implementación del sistema de información desarrollado para el manejo de los fondos ha sido una herramienta de gran ayuda para disminuir la operatividad y facilitar la toma de decisiones administrativas.
- La plataforma elegida para el sistema de información fue Visual Basic For Applications, ya que éste permite trabajar con macros que “hablen” perfectamente con Excel, e igualmente es un programa que viene incorporado en Excel, por lo que no implica gastos extras para la Promotora en la adquisición de un paquete determinando.
- La experiencia de desarrollar el trabajo grado social, definitivamente aporta a la formación integral como ingenieros administradores, pues potencia la labor de profesionales comprometidos con la comunidad.

## 5. RECOMENDACIONES

- Los fondos rotatorios constituyen gran parte de los ingresos de la Promotora, por esta razón es importante que se continúe haciendo un seguimiento y control de estos. Para esto debe nombrarse un responsable.
- Ajustar las proyecciones de los estados de pérdidas y ganancias de acuerdo a los cambios del mercado y de los cambios en el presupuesto. Igualmente continuar haciéndola para los años posteriores ya que esta es una gran herramienta de planeación financiera.
- Para que el sistema de información continúe cumpliendo su función es importante que las variables del modelo sean actualizadas periódicamente y que a medida que hayan cambios en los procesos, estos sean incorporados.
- Buscar financiación para el desarrollo del plan de mercadeo institucional y la ampliación de otros canales de venta.
- Se recomienda a los directivos de la Promotora de Comercio Social, buscar que la junta directiva les otorgue mayor autonomía para el manejo de las inversiones.
- Como recomendación a la Escuela de Ingeniería de Antioquia, continuar con el fomento del trabajo social como una manera de culminar la labor formativa de los ingenieros.

## BIBLIOGRAFÍA

ACTUAR FAMIEMPRESAS. <http://www.actuar.org.co>

ASOBANCARIA. Glosario.  
<http://www.asobancaria.com/cliente/glosario.jsp?accion=2&id=34>

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. Análisis del Contexto Sectorial para el Desarrollo de las Microfinanzas en América Latina y el Caribe. Disponible en <http://www.iadb.org>

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. Evaluación de los Proyectos FOMIN: Microfinanzas. Disponible en <http://www.iadb.org>

CUMBRE REGIONAL DE MICROCRÉDITO. "Perfil de la Microfinanzas en Latinoamérica en 10 Años". Santiago de Chile, Abril 2005

Documentación proporcionada por la Promotora Social de Comercio

INTERNATIONAL YEAR OF MICROCREDIT 2005.  
<http://www.yearofmicrocredit.org/>

JAMES WOLFENSOHN. El Banco Mundial: La diferencia con el microfinanciamiento. Boletín informativo de la campaña de la cumbre de Microcrédito: COUNTDOWN. 2005. Disponible en: <http://www.microcreditsummit.org/spanish/newsletter/resourcessp4.htm>

MICROEMPRESAS DE ANTIOQUIA. <http://www.microempresasdeantioquia.org.co/>

MICROFINANCIACIÓN Y MICROCRÉDITO. ¿Cómo pueden 100 dólares modificar una economía? Publicado por el Departamento de Información Pública de las Naciones Unidas en cooperación con el Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Capitalización y el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas. Agosto de 2004. Disponible en: [http://www.yearofmicrocredit.org/docs/spanish/MF\\_brochureespanol.pdf](http://www.yearofmicrocredit.org/docs/spanish/MF_brochureespanol.pdf)

MICROSOFT. Visual Basic. Manual de uso.

PROMOTORA DE COMERCIO SOCIAL. <http://www.promotoraccio.com.co>

RAMÓN ROSALES. Marco Jurídico para el Microcrédito. Banco Interamericano de desarrollo. Washington DC. 5 de junio de 2000

## ANEXO 1: FONDOS DE VALORES

A continuación se presenta la definición y los beneficios de los Fondos de Valores, los cuales son una adaptación de un documento encontrado en la página de la Bolsa de Valores de Colombia. ([www.bvc.com](http://www.bvc.com))

Un Fondo de Valores es una excelente opción para los pequeños y medianos inversionistas que prefieren niveles de riesgo bajos.

Un Fondo es un portafolio constituido por una diversidad de activos y administrado por una sociedad comisionista de Bolsa. Cada suscriptor es propietario de un porcentaje correspondiente al monto del dinero que aportó.

Los inversionistas que depositan sumas de dinero en el fondo, participan de los rendimientos del universo de activos que lo integran, en forma proporcional a su aporte o a través de la promesa de pago de un rendimiento específico sobre el aporte.

### Beneficios de invertir en un fondo de valores

- La experiencia: Quienes administran los fondos son firmas comisionistas que conocen los riesgos, el mercado y las opciones de inversión.
- La diversificación: Los fondos de valores manejan grandes volúmenes de dinero, lo cual les permite diversificar y acceder a inversiones que sólo estarían al alcance de los grandes inversionistas del mercado bursátil.
- Inversión extranjera: Facilita las inversiones a aquellos que deseen hacerlo en el extranjero.
- Seguridad: Tanto las sociedades comisionistas de Bolsa como los fondos de valores, son vigilados por la Superintendencia de Valores.
- Adicionalmente los fondos no hacen parte del patrimonio de las firmas comisionistas, sino que estos son patrimonio autónomos.

### Clasificación de los fondos

- **Por tipo de portafolio**

Existen fondos de valores de renta variable, renta fija y mixta.

**Renta variable.** Constituido por acciones.

**Renta fija.** Incluye certificados de depósito y títulos de deuda, tanto del estado como de bancos, corporaciones financieras, compañías de financiamiento comercial, entre otros.

**Fondos mixtos.** Combinan títulos de renta variable y de renta fija.

- **Por plazo**

Los fondos según su naturaleza se clasifican en: Abiertos, Escalonados y Cerrados según el plazo de redención de los aportes.

**Los Fondos Abiertos:** Son aquellos en los que su respectivo reglamento, permite a los suscriptores redimir sus derechos en cualquier momento.

**Los Fondos Escalonados:** Son aquellos que permiten a sus suscriptores redimir sus derechos una vez transcurran los plazos que para el efecto se hayan determinado previamente en el contrato.

**Los Fondo Cerrados:** Son aquellos que permiten a sus suscriptores redimir los aportes o derechos que el suscriptor tenga en el Fondo. Tales fondos, sólo pueden recibir suscriptores durante un término que no exceda del 20% del plazo previsto para su duración.

Tres reconocidas firmas comisionistas de la ciudad, SUVALOR, INVERSIONISTAS DE COLOMBIA Y COMISIONISTAS DE COLOMBIA (BANCOLOMBIA) fueron escogidas y a continuación se presentan los Fondos de Valores que estas ofrecen.

## **SUVALOR**

**SURENTA:** Fondo de Valores abierto de corto plazo, compuesto por títulos de contenido crediticio y riesgo conservador. Modalidad de ahorro a la vista con disponibilidad inmediata del dinero

**SURENTA30:** Inversiones del dinero en plazos superiores a 30 días con rendimientos generalmente mayores a los obtenidos en una inversión a la vista.

**SURENTA90:** Inversiones a 90 días en un fondo de Renta Fija compuesto por títulos con riesgo diversificado.

**SURENTA90 DOLARES:** Fondo de Valores abierto compuesto por títulos de renta fija en dólares, fondo de mediano plazo, concentrado en activos del exterior, riesgo

conservador. Inversión en títulos y fondos del exterior, sin trámites cambiarios ni registro de inversiones internacionales.

SURENTA180: Inversiones a 180 días en un fondo de renta fija compuesto por títulos de contenido crediticio con riesgo moderado.

SURENTA ACCIONES: Alternativa para participar en el mercado de renta variable colombiano a largo plazo a través de un portafolio diversificado en acciones orientado a inversionistas con un perfil de riesgo agresivo, dadas las volatilidades de este mercado.

SURENTA TES: Inversiones a mediano plazo en el mercado de Deuda Pública Interna Colombiana con riesgo moderado.

Tabla 19. Rentabilidad Fondos Suvalor

<b>Datos al cierre del 21/Jun/2005</b>		
<b>FONDO</b>	<b>PLAZO</b>	<b>TASA %</b>
<b>SUREÑITA</b>	A la vista	6.53
<b>SURENTA30</b>	30	7.81
<b>SURENTA90</b>	90	8.17
<b>SURENTA90 DÓLARES</b>	90	-8.91
<b>SURENTA TES</b>	A la vista	32.74
<b>SURENTA ACCIONES</b>	A la vista	175.20
<b>SURENTA180</b>	180	12.51

Fuente: Suvalor

## **INVERSIONISTAS DE COLOMBIA**

FONDO RENTA NACIÓN. Diseñado para manejar excedentes de liquidez en el corto y mediano plazo. Disponibilidad inmediata del dinero. A partir del tercer día se pueden realizar retiros parciales o totales.

FONDO DÓLAR NACIÓN. Inversión en dólares. El dinero está disponible a partir del tercer día de realizada la inversión. Cuando el cliente solicite un retiro parcial o total se entregará el monto solicitado cinco días calendario después de haber realizado la solicitud.

FONDO NACION 180. Fondo de Inversión de mediano plazo, de riesgo conservador, con concentración en títulos de contenido crediticio inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, y se negocian a través de la Bolsa de Valores de Colombia. Inversiones por un plazo mínimo de 180 días. Los retiros anticipados tienen una penalización de 0.5%, sobre el monto del retiro. Las adiciones constituirán nuevas aperturas.

FONDO PLAZO NACIÓN. Inversiones a mediano y largo plazo, riesgo conservador. La rentabilidad esperada es superior a los obtenidos por una inversión a la vista y similar a la DTF. Disponibilidad a los 90 días de realizada la inversión, si la inversión vence un día no hábil esta queda disponible para el siguiente día hábil. Si el cliente requiere liquidez antes del vencimiento, este podrá negociar el título en el mercado secundario.

FONDO MONEX NACIÓN. Fondo de inversión en valores denominados en monedas extranjeras, abierto, de corto plazo, de riesgo muy alto, de títulos mixtos. Para los retiros parciales y cancelaciones se debe preavisar los 10 primeros días de cada mes, las unidades del fondo son redimibles los 14 de cada mes y serán entregadas al día siguiente.

FONDO AGRARIO NACIÓN 90. Es un fondo de Inversión de corto plazo, de riesgo moderado, con un portafolio concentrado en títulos de contenido crediticio que se negocian a través de la Bolsa Nacional Agropecuaria. El fondo le brinda la oportunidad de diversificar sus inversiones participando de un mercado distinto al tradicional de renta fija en Colombia. Los recursos son disponibles a los 90 días de realizada la inversión, tiene dos días de gracia después del vencimiento, pasado este periodo la inversión se prorrogará automáticamente por el mismo periodo, capital más rendimientos.

FONDO FACTORING NACIÓN. Fondo de inversión, cerrado de corto plazo, de riesgo alto, concentrado en facturas. Está compuesto por un portafolio diversificado de facturas cambiarias de compraventa en operaciones de factoring, lo que genera una exposición de riesgo crediticio en el sector productivo colombiano. Como el fondo es cerrado las inversiones de los suscriptores se redimirán el 15 de febrero de 2006.



Tabla 20. Rentabilidad Fondos Inversionistas de Colombia

<b>NOMBRE DEL FONDO</b>	<b>RENTABILIDAD</b>
Fondo Renta Nación	Últimos 30 días 6.67%
Fondo Dólar Nación	Últimos 180 días -4.45%
Fondo Plazo Nación	Últimos 90 días 9.85%
Fondo Monees	Últimos 30 días -13.49%
Fondo Agrario 30 Nación	Últimos 30 días 7.51%
Fondo Agrario Nación 90	Últimos 90 días 8.52%
Fondo Nación 180	Últimos 180 días 11.13%
Fondo Factoring Nación	Últimos 90 días 11.96%

Fuente: Inversionistas de Colombia

## **COMISIONISTAS DE COLOMBIA (BANCOLOMBIA)**

OPCIÓN COLOMBIA: Es un fondo Abierto, de títulos mixtos, de mediano plazo. Redención a la vista.

Tabla 21. Rentabilidad fondo Opción Colombia.

	<b>Últimos 30 días*</b>	<b>Últimos 180 días*</b>	<b>Últimos 360 días*</b>	<b>Año corrido*</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>	<b>2001</b>
<b>Rentabilidad</b>	6.76%	7.15%	7.27%	7.14%	7.56%	7.71%	-1.74%	11.88%
<b>Volatilidad</b>	0.07%	0.09%	0.17%	1.09%	0.80%	1.18%	14.72%	1.160%

\* Datos al 21 de junio de 2005

Fuente: Comisionistas de Colombia. Bancolombia

FONDO CAPITAL: Fondo de valores abierto, de títulos mixtos y de corto plazo.

Tabla 22. Rentabilidad Fondo Capital

	Últimos 30 días*	Últimos 180 días*	Últimos 360 días*	Año corrido*	2004	2003	2002	2001
<b>Rentabilidad</b>	9.10%	9.88%	7.03%	9.82%	6.24%	7.80%	I.N.D	I.N.D
<b>Volatilidad</b>	0.40%	1.54%	1.46%	15.22%	155.6%	366551%	I.N.D	I.N.D

\* Datos al 21 de junio de 2005

I.N.D. Información no disponible.

Fuente: Comisionistas de Colombia. Bancolombia

FONDO INTERRENDA. Este es un fondo de Valores abierto, de títulos mixtos y de mediano plazo.

Tabla 23. Rentabilidad Fondo Interrenta

	Últimos 30 días*	Últimos 180 días*	Últimos 360 días*	Año corrido*	2004	2003	2002	2001
<b>Rentabilidad</b>	4.05%	5.62%	5.91%	4.48%	6.67%	4.51%	I.ND	I.N.D
<b>Volatilidad</b>	0.63%	0.21%	2.67%	5.26%	6.76%	449605631%	I.ND	I.N.D

\* Datos al 21 de junio de 2005

I.N.D. Información no disponible.

Fuente: Comisionistas de Colombia. Bancolombia



## **ANEXO 2: REGLAMENTO PARA FONDOS DE FACTORING Y ANTICIPOS SOBRE PEDIDOS (PROPUESTA)**

El programa de Comercialización Social orienta sus esfuerzos hacia la atención de microempresarios que por su bajo nivel de vida y de trabajo, no tienen acceso a los mercados formales ni a las técnicas de mercadeo necesarias para ampliar sus mercados.

### **1. PROPÓSITOS, DEFINICIONES Y OBJETIVOS**

Con el Fondo, se busca beneficiar y mejorar el nivel socioeconómico de los pequeños productores que no tienen acceso a los mercados institucionales o formales (beneficiarios).

Se financia con recursos dados por [entidad que otorga los recursos] el cual es ejecutado por la Corporación Promotora de Comercio Social a través de su programa de Comercialización Social, el cual se registrará por los términos y condiciones que a continuación se expresan.

#### **1.1. Objetivo General:**

Crear un Fondo Rotatorio para Ventas (Fondo) que beneficie a microempresarios quienes, debido a su bajo nivel de vida y de trabajo, no tienen acceso a créditos institucionales, para que amplíen sus mercados y mejoren su nivel de ingreso y el de sus trabajadores.

#### **1.2. Objetivos específicos:**

1.2.1. Financiar los requerimientos de materia prima de microempresarios, bajo la figura de anticipos.

1.2.2. Financiar las necesidades de liquidez a aquellos microempresarios que los soliciten sobre títulos valores (facturas) posfechados emitidos por los compradores, bajo la figura de Factoring o Descuento de Facturas.

## **2. NORMATIVO DE OPERACIONES**

La promotora de comercio social tiene como sentido fundamental el de proporcionar los medios adecuados para ampliar los mercados y así mejorar el nivel de ingresos y de generación de empleo, a través de un conjunto integral de servicios en torno a la comercialización, promoción, publicidad, investigación de mercados, anticipos para materia prima, instrucción para la producción y descuento de facturas.

### **2.1. Sujetos de servicios de comercialización social.**

Los criterios de selección de los beneficiarios son los siguientes:

#### **A. Criterios Cualitativos** (deben cumplir con mínimo uno de los criterios)

2.1.1. Microempresarios que no tienen acceso a los mercados formales, es decir, aquellos que manifiesten tener problemas de comercialización.

2.1.2. Microempresarios que requieren inmediatez de efectivo para compra de materia prima.

2.1.3. Microempresarios con experiencia y tradición en la actividad que desarrollan.

2.1.4. Microempresarios a quienes se les haya asignado un pedido y que reciban la instrucción para la producción contemplada para el programa de comercialización social.

2.1.5. Microempresarios que tengan un lugar fijo de trabajo, ya sea en local propio o en arriendo.

#### **B. Criterios Cuantitativos** (deben cumplir con todos pues son por ley)

2.1.6. Ventas mensuales promedio hasta por el equivalente a 45 salarios mínimos mensuales Colombianos vigentes.

2.1.7. Activos acordes a las políticas gubernamentales colombianas que definen el criterio de microempresario. El conjunto de operaciones activas de crédito otorgadas a microempresas cuyo saldo de endeudamiento con la respectiva entidad no supere veinticinco (25) salarios mínimos legales mensuales vigentes.

2.1.8. Microempresarios con un máximo de 10 empleados permanentes.

### **2.2 El Fondo Propuesto podrá tener dos tipos de beneficiarios (sería uno o el otro):**

2.2.1 Microempresarios que no hayan recibido crédito de ninguna fuente de financiamiento y que no tienen acceso a fuentes convencionales de crédito.

2.2.2 Microempresarios que han sido beneficiarios de préstamos otorgados por otras fundaciones o corporaciones vinculadas a este tipo y que las nuevas obligaciones financieras no perjudiquen la cancelación oportuna de estos sub-créditos.

### **3. CRITERIOS GENERALES PARA LA SELECCIÓN DE LOS MICROEMPRESARIOS QUE PUEDEN ACCEDER A LOS SERVICIOS FINANCIEROS:**

Los criterios generales a tener en cuenta para la selección de las solicitudes a atender con los recursos del Fondo, son los siguientes (de estos, el primero es de obligatorio cumplimiento y entre mayor número de criterios se cumplan mejor):

- 3.1. Tener un contrato de producción, es decir, un pedido u orden de compra emitido por un cliente y asignado al microempresario por La Promotora de Comercio Social.
- 3.2. Haber recibido la instrucción técnica y comercial respectiva para la producción del artículo en cuestión.
- 3.3. Acreditar los niveles de calidad, cumplimiento y volumen que la Promotora de Comercio Social exija según el convenio con el cliente.
- 3.4. Generar nuevas oportunidades de empleo.
- 3.5. Utilizar una alta proporción de materias primas nacionales.
- 3.6. Impulsar el crecimiento de las ventas de los microempresarios.
- 3.7. Mejorar el nivel de ingreso y las condiciones de vida de la familia del microempresario y de quienes laboran con él.

### **4. CONDICIONES BASICAS DE LAS SOLICITUDES (deben aplicar todas)**

- 4.1. Que la producción que se va a iniciar, ya este previamente vendida por la fuerza de ventas de la Promotora de Comercio Social y sea la segunda venta del microempresario con la promotora.
- 4.2. Que la producción del microempresario sea competitiva en cuanto a uso, calidad y precio.
- 4.3. Que la materia prima sea de fácil adquisición, así como los demás insumos requeridos.
- 4.4. Que el microempresario posea la capacidad instalada necesaria para cumplir con el contrato asignado.
- 4.5. Que el microempresario cuente con la mano de obra idónea y calificada para cumplir los requerimientos exigidos por el comprador.

## **5. ANTICIPOS Y DESCUENTOS (FACTORING)**

Los recursos del Fondo Rotatorio, se destinarán a financiar los requerimientos de materia prima de los microempresarios bajo la figura de Anticipos y se podrá financiar el 100% de la materia prima (en donde queda estipulado que no puede ser más del 50% de la orden de compra) involucrada en cada contrato o pedido del cliente, sin exceder la suma equivalente a veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Este servicio de anticipo sobre orden de compra o pedido puede ser complementado con descuentos de facturas o Factoring, el cual consistirá en la cancelación de facturas a los microempresarios antes de los plazos estipulados en el contrato de venta, con el objeto de proveerlo de capital de trabajo requerido para continuar su operación.

## **6. PLAZOS**

Los anticipos serán otorgados a corto plazo: 30, 60, 90 o máximo 120 días. Se cobrará el interés por el número de días empleados. No se otorgan períodos de gracia, se debitan de la factura a cancelar de la producción entregada.

Como son recursos destinados sólo al apoyo en comercialización, su rotación es rápida y el riesgo mínimo. La respuesta es inmediata para la necesidad del microempresario, como lo requiere el comercio.

## **7. TASAS**

Se cobrará una tasa de interés, más un margen de intermediación que será fijado por la Promotora de Comercio Social, considerando los costos operativos, de intermediación y de riesgo, así como los recursos que se destinaran para cubrir el fondo para protección de cartera, el cual deberá ser un 2% del fondo. La tasa será revisada trimestralmente, a fin de determinar los ajustes que sean necesarios para asegurar que la tasa sea positiva en términos de inflación registrada en el país.

## **8. TASAS DE INTERÉS DE MORA**

La Promotora de Comercio Social podrá incluir intereses moratorios en caso de incumplimiento de pago, eventualidad ésta muy escasa puesto que los Anticipos están ligados a una orden de compra o pedido y son debitados de la factura correspondiente al despacho y el Factoring es respaldado por una factura.

## **9. GARANTÍAS**

Se constituye en garantía del anticipo la orden de compra o pedido realizado por el cliente a La Promotora de Comercio Social para que a su vez lo retransmita al microempresario y la Factura en el caso del Factoring.

## **10. MONTO DE ANTICIPOS Y DESCUENTOS**

El monto de los anticipos podrán financiar el 100% de la materia prima (en donde queda estipulado que no puede ser más del 50% de la orden de compra) involucrada en cada contrato o pedido del cliente, sin exceder la suma equivalente a veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales vigentes. Se podrá acceder a anticipos en forma sucesiva, pero nunca se recibirá un nuevo anticipo sin haber legalizado previamente el anterior de cada orden de compra o contrato asignado.

## **11. RESTRICCIONES PARA EL USO DE LOS RECURSOS**

Con los recursos **no** se podrá financiar:

- Pago de dividendos, deudas o recuperación de capital invertido.
- Compra de acciones, bienes y otros valores inmobiliarios
- Necesidades de consumo
- Arriendo o compra de terrenos, locales comerciales u oficinas.
- Compra de vehículos
- Vivienda, electrodomésticos y muebles

## **12. SUPERVISIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA**

Los contratos o pedidos asignados por la Promotora de Comercio Social, con el consiguiente anticipo para materia prima, serán supervisados por el Área Comercial, lo cual implica que La Promotora de Comercio Social se reserva el derecho de vigilar el destino y uso del anticipo, así como todo el proceso de producción, empaque y entrega del producto.

## **13. TRÁMITE DE SOLICITUDES**

- Si el microempresario, una vez realizado el diagnóstico y la asesoría, cumple con requisitos de calidad, cumplimiento, precio y volúmenes La Promotora de Comercio Social le asigna una orden de compra o pedido, previamente vendido por la comercializadora.
- El microempresario realiza una solicitud a la persona del área comercial quien lo atiende para que lo incluya en el listado.
- Dicha solicitud es estudiada por el Comité del Fondo Rotatorio, responsable de su aprobación.



- Una vez cumplido lo anterior se procede al desembolso del anticipo o del descuento de factura. Para el primero debe el microempresario firmar un pagaré.
- La Promotora de Comercio Social se encargará de la administración del Fondo Rotatorio, de los desembolsos y de la recuperación de dicha cartera.

#### **14. APROBACIÓN**

La persona del Área Comercial encargada de atender al microempresario, recomendará en primera instancia la solicitud, y si es necesario hará una breve sustentación ante el Comité, quien tomará la decisión final.

La Promotora de Comercio Social se encargará de la elaboración del pagaré para el caso de los anticipos, del desembolso y cobro de cartera, así como de la supervisión de la producción del pedido u orden de compra.

#### **15. COMPOSICIÓN DEL COMITÉ**

El Comité estará integrado por el Director Ejecutivo, el Director Comercial y el Asistente Operativo del Fondo. Podrán invitar para sustentar la solicitud al Director de Línea que atiende el microempresario.

#### **16. EVALUACIÓN**

El Fondo Rotatorio será evaluado mensualmente por el Comité, en cuanto a agilidad, impacto y estado de la cartera.

## ANEXO 3: MANUAL DE USO

### FAMILIARIZACIÓN CON EL SISTEMA

El sistema se encuentra guardado como un archivo de Excel, bajo el nombre de "Fondos Rotatorios".

Una vez se abre el archivo, éste entra directamente al menú principal del programa. Si se desea ir a las hojas de Excel donde se tiene almacenada la información, se debe oprimir el botón "Finalizar". Si estando en las hojas de Excel se requiere regresar al programa, se le debe hacer doble clic al botón llamado "Sistema de fondos" que se encuentra en la hoja "fondos", en la celda (I,18).

Las operaciones del sistema son registradas en el libro de Excel mencionando anteriormente, "Fondos Rotatorios". Este libro esta compuesto por cinco hojas: Fondos, Datos, Clientes, Anticipos y Descuentos.

Fondos. En esta hoja se almacena toda la información relacionada con los fondos y está compuesta por ocho columna

- Nombre del fondo
- Cuenta Bancaria
- Nombre del Banco: Donde está registrada la cuenta corriente
- Saldo Inicial: Saldo con el que comienza el fondo antes de cualquier anticipo o descuento.
- Saldo Actual: Saldo del fondo a la fecha. Es importante tener en cuenta que se trata de un saldo contable y no de un saldo real. Por lo tanto antes de girar un cheque o hacer una transferencia se debe verificar que la cuenta si tenga fondos suficientes para no incurrir en un sobregiro.
- Tasa de Anticipo: Si el fondo tiene tasa fija, en este campo aparecerá la tasa que debe cobrarse para los anticipos. Si la tasa es variable, en este campo aparecerá n.a que significa no aplica.
- Tasa de Descuento: Si el fondo tiene tasa fija, en este campo aparecerá la tasa que debe cobrarse para los descuentos. Si la tasa es variable, en este campo aparecerá n.a que significa no aplica.
- Estado: Si hay una "x" significa que el fondo está inactivo, si por el contrario este campo se encuentra vacío, implica que el fondo esta activo.

Por otro lado, en la columna L está la lista de lo bancos donde la Promotora tiene cuenta. Este listado son los bancos que aparecerán en la lista desplegable en el formulario donde se matriculan los nuevos fondos.

Datos. En esta hoja se almacena la tasa de usura de los meses que van transcurriendo, esto con el fin de calcular las tasas de interés para los anticipos y los descuentos de los fondos que tienen tasas variables.

En la misma hoja, se almacena también, el salario mínimo legal vigente del año en curso para el cálculo del monto máximo de los préstamos por microempresario. Para el caso del monto máximo, el programa no guarda los históricos, sino que reemplaza los valores año a año.

Clientes. En esta hoja se almacena la información relacionada con los microempresarios y está compuesta por tres columnas.

- Nit/cédula del Microempresario
- Microempresario
- Microempresa
- Actividad
- Teléfono
- Dirección

Descuentos. Esta hoja guarda la información sobre los descuentos. Esta compuesta por once columnas.

- Nit/ Cédula del Microempresario
- Nombre del Fondo: nombre del fondo de donde se sacaron los recursos para el descuento
- Número orden de compra: a la cual se le va a aplicar el descuento
- Valor de la factura
- Fecha de inicio: fecha en que se efectúa el descuento
- Fecha de vencimiento: fecha en que se vence la factura
- Intereses
- Tasa Mensual: tasa que se cobró en el descuento
- Cancelado: Cuando el descuento ya fue cancelado, es decir cuando la factura ya se venció tenemos una x, de lo contrario, este campo permanece vacío.
- Dinero entregado: Dinero que se le entregó al microempresario cuando se le hizo el descuento de factura.
- Valor total de la factura

Anticipos. Esta hoja guarda la información sobre los anticipos. Esta compuesta por trece columnas.

- Nit/ cédula del Microempresario

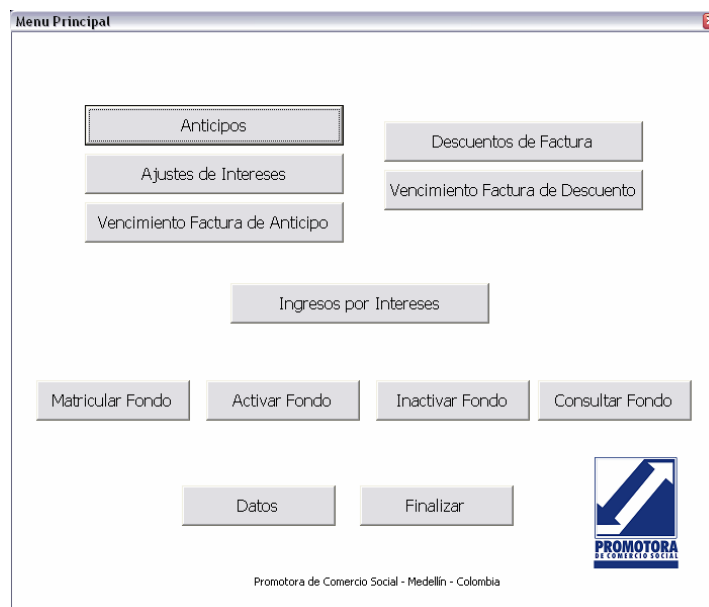
- Nombre del Fondo: nombre del fondo de donde se sacaron los recursos para el descuento
- Número de la orden de compra: sobre la cual se va a hacer el anticipo
- Valor del anticipo
- Día de Inicio: en el que se efectúa el anticipo.
- Mes de Inicio
- Año de Inicio
- Interés causado: aquí se acumulan los intereses del anticipo. Cuando hay ajuste de intereses, esta celda se actualiza.
- Tasa Mensual: tasa que se cobró en el anticipo
- Cancelado: cuando el anticipo es cancelado, es decir cuando el microempresario entrega la mercancía y manda su factura a la Promotora, tenemos una x, de lo contrario, este campo permanece vacío.
- Dinero entregado: Dinero que se le entregó al microempresario cuando se le hizo el descuento de factura.
- Pago de la factura: Dinero que se le paga al microempresario una vez la Promotora le va a pagar la factura. Este valor equivale al valor de la factura, menos el dinero entregado menos los intereses causados.
- Valor factura

## MENU PRINCIPAL

Este menú presenta las once funciones que tiene el programa. Cada botón nos lleva a un nuevo formulario, los cuales serán explicados más adelante en detalle.

En este menú encontramos también el botón “Finalizar”, el cual guarda los cambios hechos y nos saca del programa.

Figura 2. Menú Principal

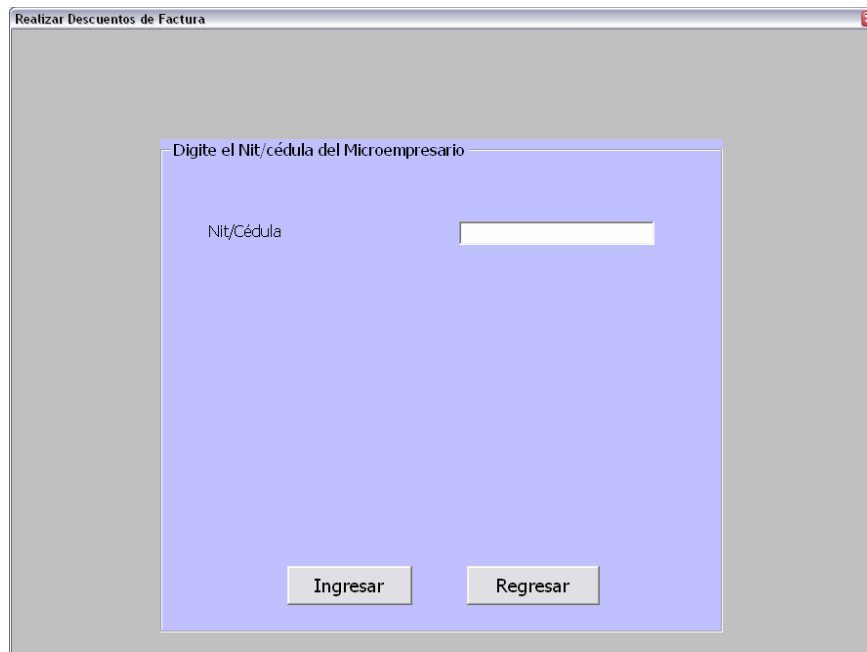


## BOTÓN DESCUENTOS DE FACTURA

Esta es la opción que se debe escoger cuando se vaya a realizar un descuento de factura a un Microempresario.

Cuando se hace clic sobre este botón en el Menú Principal, aparece un nuevo formulario donde se pide el nit/cédula del microempresario, tal como se puede observar la Figura 3.

Figura 3. Formulario Descuento Factura\_1



The image shows a screenshot of a software window titled "Realizar Descuentos de Factura". Inside the window, there is a smaller, light blue dialog box with the title "Digite el Nit/cédula del Microempresario". The dialog box contains a label "Nit/Cédula" followed by a white text input field. At the bottom of the dialog box, there are two buttons: "Ingresar" (left) and "Regresar" (right).

Una vez ingresado el nit/cédula se debe oprimir el botón "Ingresar". Si el nit/cédula no está registrado en la hoja de Excel "Clientes", es decir si ese microempresario no ha utilizado los servicios financieros desde la implementación de este programa, aparecerán nuevos campos que deben ser llenado con la información del microempresario (Figura 4). Una vez llenados, el programa nos llevará a un nuevo pantallaso donde se hará el descuento (Figura 5).

Si el nit/cédula del microempresario ya estaba registrado, el programa nos lleva directamente a la Figura 5, sin pasar por el mensaje de ayuda.

Figura 4. Formulario Descuento Factura 2

The image shows a screenshot of a software application window titled "Realizar Descuentos de Factura". Inside the window, there is a smaller form titled "Digite el Nit/cédula del Microempresario". The form contains the following fields and buttons:

- Nit/Cédula: Input field containing the value "123456".
- Nombre del Microempresario: Empty input field.
- Nombre Microempresa: Empty input field.
- Actividad: Empty input field.
- Teléfono: Empty input field.
- Dirección: Empty input field.
- Buttons: "Ingresar" and "Regresar" buttons located at the bottom of the form.

En caso, de que haya sido un nuevo usuario de los servicios financieros, después de este paso, queda automáticamente registrado en la hoja de Excel "Clientes".

Al ingresar el nit/cédula del Microempresario, éste sólo puede contener números. Si se deja vacío o se introducen caracteres, el programa sacará un mensaje de error, que permite hacer las correcciones inmediatamente.

Figura 5. Formulario Descuento Factura 3

Descuentos Sobre Factura

Favor complete los datos faltantes

Nit/Cédula y Nombre

Fondo

Orden de Compra

Fecha de Inicio

Día  Mes  Año

Fecha de Vencimiento

Día  Mes  Año

Valor de la factura

Valor a descontar

Ingresar Regresar

Este formulario trae ya consigo el nit/cédula y el nombre del microempresario. Se deben completar los demás campos: el fondo de donde se sacarán los recursos para el préstamo, el número de la orden de compra a la cual se le va a aplicar el descuento, la fecha en que se hace el descuento (fecha de inicio), la fecha en que se vence la factura (fecha de vencimiento), el valor de la factura a la cual se le va a aplicar el descuento y el valor a descontar, es decir el valor por el cual se desea hacer el descuento.

Todos los campos deben ser llenados, de lo contrario aparecerá un mensaje de error. Si la fecha de inicio es mayor a la de vencimiento, el programa sacará un error, igualmente, si para la fecha escogida no hay tasa registrada.

El valor de la factura debe introducirse sin el uso de comas o puntos.

Una vez se oprime el botón “Ingresar” aparecerán otros tres recuadros, “Intereses”, que hace referencia a los intereses cobrados por el descuento, “Dinero a entregar” que es el valor a entregar al microempresario, este es el resultado de restar el valor a descontar y los intereses cobrados y “Tasa de interés”, que es la tasa de interés cobrada según el fondo elegido y los días de vencimiento de la factura (Figura 6). Igualmente aparecerá un mensaje de ayuda, donde indica que el registro se hizo exitosamente. Esto quiere decir que la hoja de Excel “Descuentos” fue actualizada con la nueva información.

Figura 6. Formulario Descuentos 2

Descuentos Sobre Factura

Favor complete los datos faltantes

Nit/Cédula y Nombre: 98765

Nombre: Alejandro ramirez

Fondo: FONEDE

Orden de Compra: 888

Fecha de Inicio: Día 1, Mes Enero, Año 2005

Fecha de Vencimiento: Día 4, Mes Marzo, Año 2005

Valor de la factura: 1000000

Valor a descontar: 500000

Intereses: \$22.449

Tasa: 2.29%

Dinero a entregar: \$477.551

Ingresar Regresar

MENSAJE: El registro fue grabado exitosamente. Aceptar

El programa vuelve automáticamente al Figura 3.

El botón regresar nos lleva al Menú Principal

### **BOTÓN ANTICIPOS**

Esta es la opción que se debe escoger cuando se vaya a realizar un anticipo de pedido a un Microempresario.

Cuando se hace clic sobre este botón en el Menú Principal, aparece un nuevo formulario donde se pide el nit/cédula del microempresario.

Al ingresar el nit/cédula del Microempresario, éste sólo puede contener números. Si se deja vacío o se introducen caracteres, el programa sacará un mensaje de error.



Una vez ingresado el nit/cédula se debe oprimir el botón “Ingresar”. Si el nit/cédula no está registrado en la hoja de Excel “Clientes”, es decir si ese microempresario no ha utilizado los servicios financieros desde la implementación de este programa, aparecerán nuevos campos que deben ser llenados con la información de este. Una vez llenados y oprimido el botón “Aceptar”, el programa nos llevará a un nuevo pantallazo (Figura 7). Si el código ya estaba registrado, el programa nos lleva directamente a la Figura 7, sin pasar por el mensaje de ayuda.

En caso, de que haya sido un nuevo usuario de los servicios financieros, después de este paso, queda automáticamente registrado en la hoja de Excel “Clientes”.

Figura 7. Formulario Anticipos\_1

Anticipos Sobre Pedidos

Favor llenar los siguientes campos

Código y nombre

Fondo

Fecha de Inicio

Día

Mes

Año

Orden de Compra

Recuerde que el anticipo no puede exceder el 50% de la orden de compra

Valor Anticipo

Ingresar Regresar

El formulario “Anticipos” trae ya consigo el nit/cédula y el nombre del microempresario. Se deben completar los demás campos: el fondo de donde se sacarán los recursos para el anticipo, la fecha de inicio del anticipo, la orden de compra sobre la cual se va a hacer el anticipo y el valor del anticipo.

Todos los campos deben ser llenados, de lo contrario aparecerá un mensaje de error. Igualmente, si para la fecha escogida no hay una tasa registrada el programa sacará un error como medio de control.

El valor del anticipo debe ser introducido sin puntos ni comas.

Una vez se oprime el botón “Ingresar” aparecerán otros tres recuadros, “Interés causado”, que hace referencia a los intereses cobrados por el anticipo, “Dinero a entregar” que es el valor a entregar al microempresario, este es el resultado de

restar el valor del anticipo menos los intereses cobrados y “Tasa de interés”, que es la tasa de interés cobrada según el fondo elegido. Igualmente debe aparecer un mensaje de ayuda, donde se indica que el registro se hizo exitosamente. Esto quiere decir que la hoja de Excel “Anticipos” y “Clientes” fueron actualizadas con la nueva información.

Figura 8. Formulario Anticipos\_2

The screenshot shows a software window titled "Anticipos Sobre Pedidos". The main area is a light blue form with the heading "Favor llenar los siguientes campos". The form contains several input fields and dropdown menus:

- Código y nombre:** Two text boxes containing "32182879" and "ANDREA PEREZ".
- Fondo:** A dropdown menu with "BID" selected.
- Fecha de Inicio:** Three dropdown menus for "Día" (1), "Mes" (Enero), and "Año" (2005).
- Orden de Compra:** A text box containing "123".
- Recuerde que el anticipo no puede exceder el 50% de la orden de compra:** A reminder text.
- Valor Anticipo:** A text box containing "500000".
- Tasa:** A text box containing "2,6%" and a label "Mensual".
- Interés Causado:** A text box containing "\$12.977".
- Dinero a entregar:** A text box containing "\$487.023".

At the bottom of the form are two buttons: "Ingresar" and "Regresar".

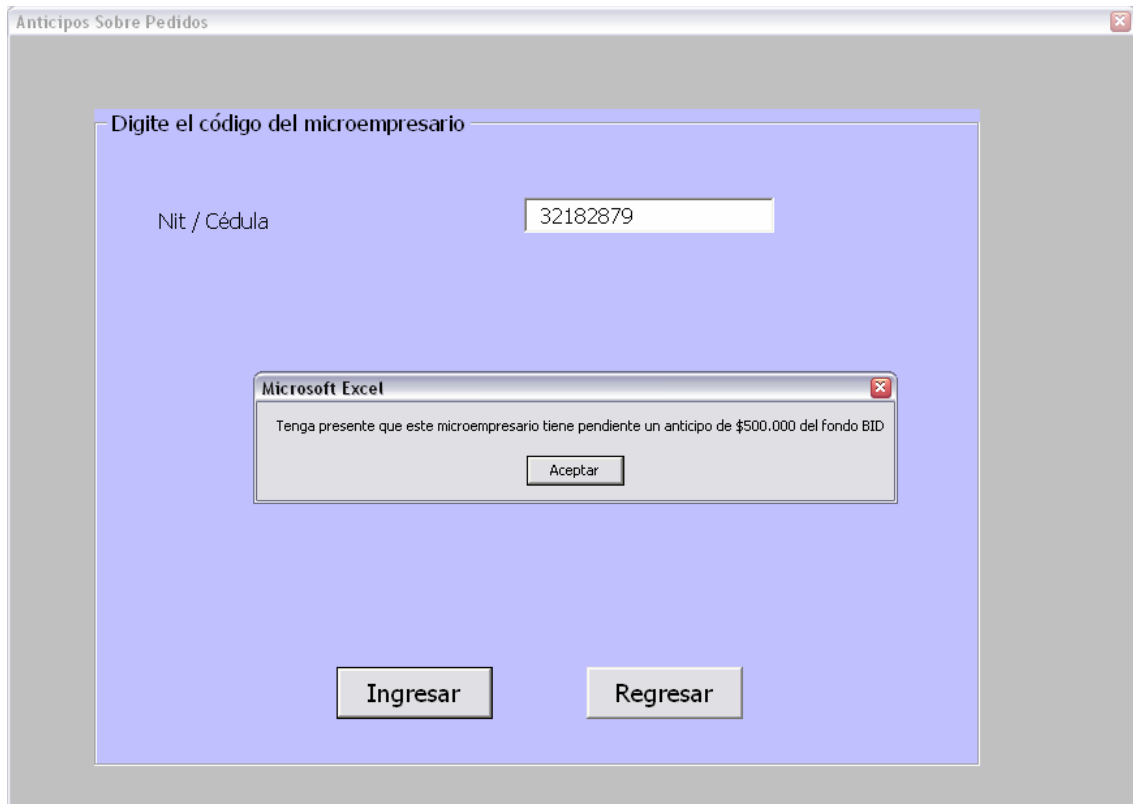
Overlaid on the form is a smaller dialog box titled "Registro exitoso" with a blue information icon. It contains the text "La información se ha registrado" and an "Aceptar" button.

El programa vuelve al formulario donde pide el nit/cédula del Microempresario para hacer anticipos.

El botón regresar nos lleva al Menú Principal

Si el microempresario a quien corresponde el nit/cédula tiene un anticipo pendiente, aparecerá un mensaje indicándolo y mostrará el fondo por el cual lo tiene. (Figura 9).

Figura 9. Anticipos pendientes



El botón “Regresar” nos devuelve al Menú Principal.

### **VENCIMIENTO FACTURA DE DESCUENTO**

Este botón se debe utilizar cuando sea el vencimiento de una factura a la cual se le haya aplicado el descuento de factura.

El botón nos lleva a un formulario llamado “Cancelación de Descuentos de Factura”. Figura 10, en el cual nos piden el número de la factura que va a ser cancelada.

Figura 10. Cancelación Descuentos\_1

Cancelación de Descuentos de Factura

Digite el número de la factura que se va a cancelar

Número de la Factura

Ingresar Regresar

Una vez se presiona el botón “Ingresar”, el programa nos lleva a un nuevo formulario (Figura 11) donde nos muestra el nit/cédula y el nombre del microempresario a quien se le aplicó el descuento, el nombre del fondo de donde se sacó el dinero, el número de la orden de compra, el valor de ésta y el interés causado.

Figura 11. Cancelación Descuentos\_2

Pago de la factura al Microempresario

Nit/Cédula y Nombre

Fondo

Número de Factura

Valor de la Factura

Valor del Descuento

Interés causado

Cancelar el Descuento Regresar

Una vez se oprima el botón “Cancelar descuento”, se calcula el valor a pagar al microempresario teniendo en cuenta el valor de la factura y del descuento. En la hoja de Excel “Descuentos” aparecerá una “x” en la columna “I” para mostrar que el descuento ya fue cancelado y se reintegrará al fondo el dinero que se le había entregado al microempresario más los intereses. (Figura 12)

Figura 12. Cancelación Descuentos\_3

Field	Value
Nit/Cédula y Nombre	123456 Camilo Corrales
Fondo	FONEDA
Número de Factura	333
Valor de la Factura	\$500.000
Valor del Descuento	\$300.000
Interés causado	\$19.987
Valor a pagar al Microempresario	\$200.000

Buttons: Cancelar el Descuento, Regresar

Microsoft Excel dialog: La factura se canceló exitosamente, Aceptar

El botón “Regresar” nos devuelve al Menú Principal.

### AJUSTE DE INTERESES PARA ANTICIPOS

Este botón se debe utilizar cuando el microempresario haya entregado el pedido y entregue su factura a la Promotora. En ese momento, el microempresario no le debe nada a la Promotora y por el contrario, es la Promotora quien le debe al microempresario, por lo tanto hay que cancelarle, no en dinero sino en el programa, el préstamo pendiente del microempresario para que este pueda seguir haciendo uso de los servicios financieros. Adicionalmente debemos recalcular los intereses teniendo en cuenta la fecha real en que el microempresario entregó la factura a la Promotora.

El botón nos lleva a un formulario llamado “Ajuste de intereses”. Figura 13, en el cual nos piden la orden de compra sobre la cual se hizo en anticipo.

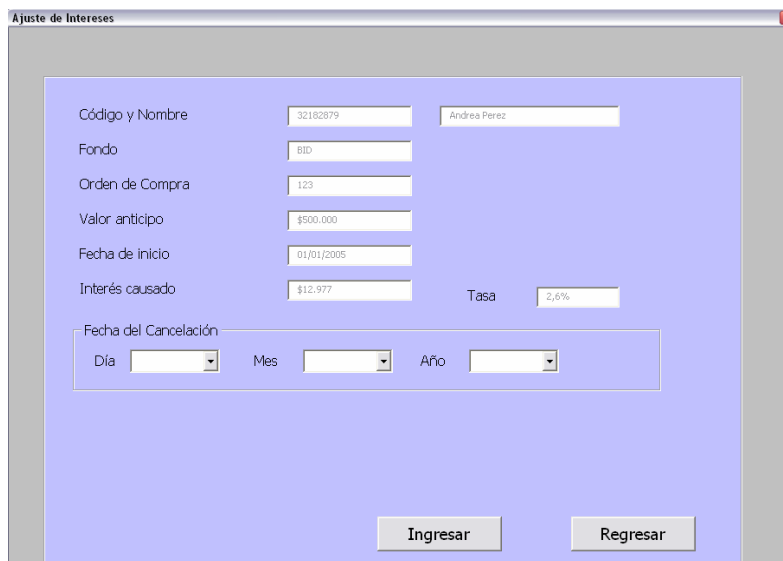
Figura 13. Ajuste intereses\_1



The screenshot shows a window titled "Ajuste de Intereses". Inside, there is a light blue box with the heading "Digite la orden de Compra". Below the heading, the text "Orden de Compra" is followed by a text input field. At the bottom of the box, there are two buttons: "Ingresar" and "Regresar".

Una vez se presiona el botón “Ingresar”, el programa nos lleva a un nuevo formulario (Figura 14) donde nos muestra el nit/cédula y el nombre del microempresario a quien se le aplicó el anticipo, el nombre del fondo de donde se sacó el dinero, el número de la orden de compra, el valor del anticipo, la fecha en la que se hizo en anticipo, el interés causado y la tasa que se aplicó.

Figura 14. Ajuste intereses\_2



The screenshot shows the same "Ajuste de Intereses" window, but now with a detailed form. The fields are filled with the following data:

Código y Nombre	32182879	Andrea Perez
Fondo	BID	
Orden de Compra	123	
Valor anticipo	\$500.000	
Fecha de inicio	01/01/2005	
Interés causado	\$12.977	Tasa 2,6%
Fecha del Cancelación	Día [dropdown] Mes [dropdown] Año [dropdown]	

At the bottom of the form, there are two buttons: "Ingresar" and "Regresar".

Luego se debe ingresar la fecha actual o la del día en la que el microempresario entregó su factura a la Promotora. Una vez se presiona el botón “Ingresar”, el programa calcula según el número de días del anticipo, si se deben cobrar intereses adicionales, si se deben devolver o si los cobrados son los apropiados (Figura 15, 16 y 17). Esto es importante, porque los anticipos se cobran mes anticipado y la diferencia se causa en el momento de cancelar el anticipo.

Figura 15. Ajuste intereses\_ devolución

The screenshot shows a software window titled "Ajuste de Intereses" with a light blue background. The form contains the following fields and controls:

- Código y Nombre: 32182879 (text box) and Andrea Perez (text box)
- Fondo: 810 (text box)
- Orden de Compra: 123 (text box)
- Valor anticipo: \$500.000 (text box)
- Fecha de inicio: 01/01/2005 (text box)
- Interés causado: \$12.977 (text box) and Tasa: 2,6% (text box)
- Fecha del Cancelación: Día: 20 (dropdown), Mes: Enero (dropdown), Año: 2005 (dropdown)
- Intereses a devolver: \$4.859 (text box)
- Buttons: Ingresar and Regresar

A "MENSAJE" dialog box is overlaid on the bottom right, containing an information icon and the text: "La devolución de intereses se registro exitosamente." with an "Aceptar" button.

Figura 16. Ajuste intereses\_ Cobro de intereses adicionales

Ajuste de Intereses

Código y Nombre: 123456 Camilo Corrales

Fondo: BID

Orden de Compra: 890

Valor anticipo: \$800.000

Fecha de inicio: 04/01/2005

Interés causado: \$20.764 Tasa: 2,6%

Fecha del Cancelación: Día 8 Mes Marzo Año 2005

Cobro de intereses adicionales: \$22.302

Microsoft Excel: El cobro de intereses adicionales se registro exitosamente. Aceptar

Ingresar Regresar

Figura 17. Ajuste intereses \_ intereses apropiados

Ajuste de Intereses

Código y Nombre: 98765 Alejandro ramirez

Fondo: BERTA MARTINEZ

Orden de Compra: 999

Valor anticipo: \$300.000

Fecha de inicio: 04/03/2005

Interés causado: \$4.800 Tasa: 1,6%

Fecha del Cancelación: Día 3 Mes Abril Año 2005

MENSAJE: No hay que ajustar los intereses. Aceptar

Ingresar Regresar



Cuando el programa muestra los intereses a devolver o a cobrar según el caso, también muestra un mensaje de ayuda donde indica que el registro se ha hecho exitosamente. Esto implica que en la hoja de Excel “Anticipos”, aparecerá una “x” en la columna “K” para mostrar que el anticipo ya fue cancelado.

El botón “Regresar” nos devuelve al Menú Principal.

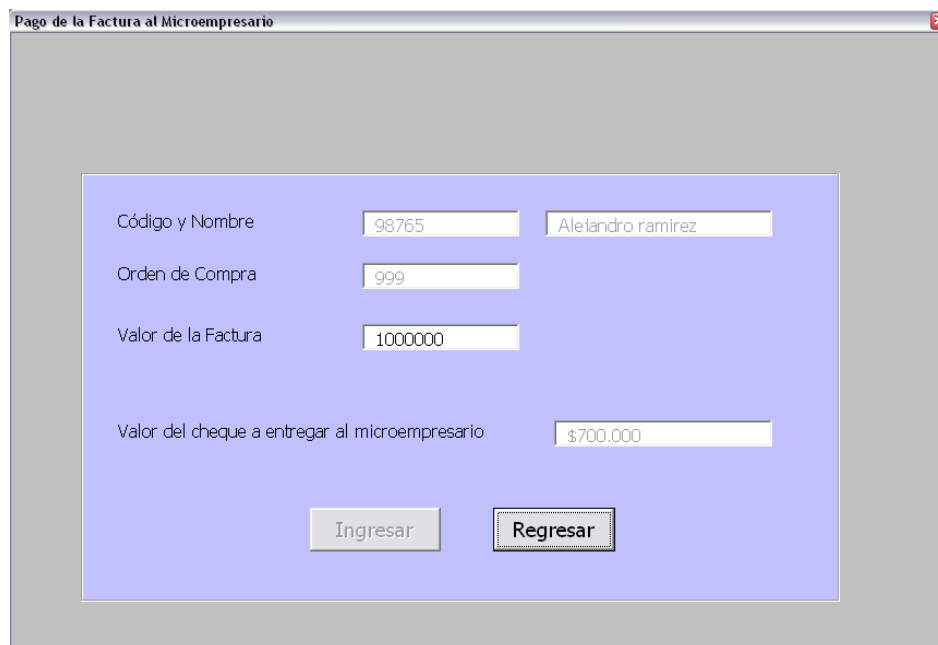
## VENCIMIENTO FACTURA DE ANTICIPO

En el momento en que se vencen las facturas de un microempresario que ha hecho un anticipo, la Promotora debe entrar a hacer efectivo el pago teniendo en cuenta el valor de la factura, el dinero que ya entregó como anticipo y los intereses. Este botón ayuda a calcular el dinero que debe ser entregado al microempresario.

Al oprimir el botón “Pago de Factura al Microempresario” desde el Menú, el programa nos lleva a un formulario donde nos pide la orden de compra sobre la que se hizo en anticipo. Al dar “Ingresar”, llegamos a un nuevo formulario, Figura 18, que nos muestra el nit/cédula, el nombre del microempresario y la orden de compra. Se debe ingresar el valor de la factura y al presionar “Ingresar”, aparecerá el valor que se le debe pagar al microempresario.

Es importante recordar que al digitar el valor de la factura no se puede utilizar ni puntos ni comas.

Figura 18. Pago de una factura que tiene un anticipo



Código y Nombre	98765	Alejandro ramirez
Orden de Compra	999	
Valor de la Factura	1000000	
Valor del cheque a entregar al microempresario		\$700.000

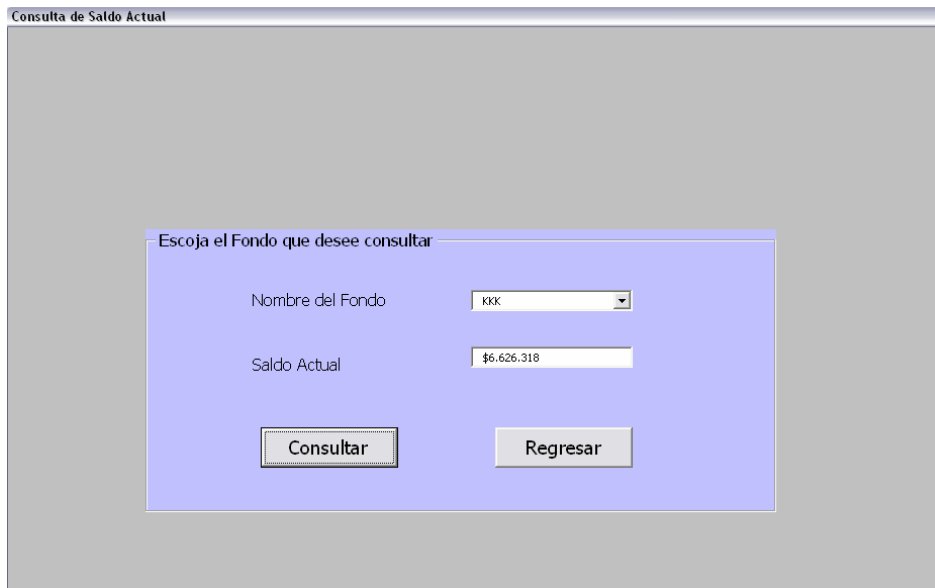
Ingresar      Regresar

El botón regresar nos lleva al menú principal.

## CONSULTAR FONDO

Este botón permite consultar el saldo actual de cualquiera de los fondos. Al presionar este el botón, el programa nos lleva al pantallazo “Consulta del Saldo Actual”, tal como se muestra en la Figura 19

Figura 19. Consulta de Fondos



The screenshot shows a window titled "Consulta de Saldo Actual". Inside the window, there is a smaller window titled "Escoja el Fondo que desee consultar". This inner window contains a form with two fields: "Nombre del Fondo" with a dropdown menu showing "XXX" and a small downward arrow, and "Saldo Actual" with a text box containing "\$6.626.318". Below these fields are two buttons: "Consultar" and "Regresar".

Se escoge el fondo que se desea consultar e inmediatamente aparece el saldo actual de este.

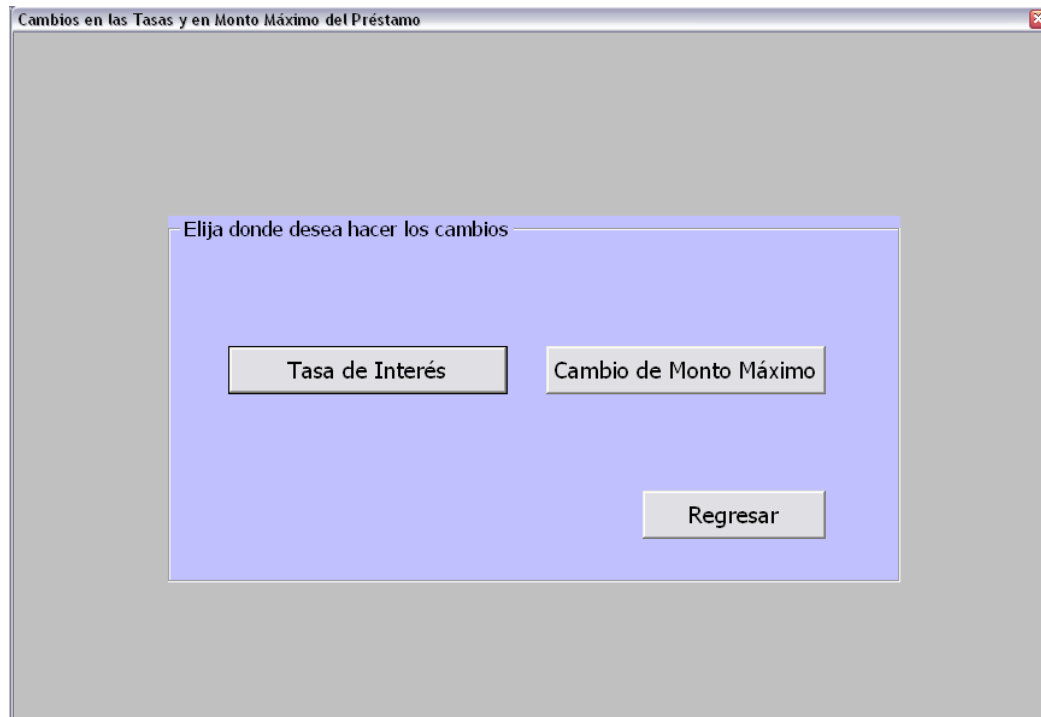
El botón regresar nos lleva al Menú Principal.

## DATOS

Este botón nos lleva a un nuevo menú con dos botones, “Tasa de interés” y “Cambio de Monto Máximo” tal como lo muestra la Figura 20.

El botón “Regresar” nos lleva al Menú Principal.

Figura 20. Datos



## TASA

El botón de tasa de interés permite ingresar las tasas de usura correspondientes a cada mes para el cálculo de la tasa de anticipo y la tasa de descuento.

Para ingresar la tasa es importante tener en cuenta si la configuración del Excel maneja los puntos o las comas para los decimales. Una vez esto claro, se debe ingresar la tasa en porcentaje usando el punto o la coma según el caso y sin el signo de porcentaje. Ejemplo: 2.15 (2,15)

Si al ingresar las tasas, no se respeta la configuración de Excel de los puntos y las comas, se puede llegar a ingresar una tasa inválida que afecte los cálculos del programa. Sin embargo, el programa saca un mensaje de validación de la tasa antes de grabarla en Excel (Figura 21).

Si se da el caso que para la fecha elegida ya haya una tasa de interés registrada, el programa sacará un mensaje indicando que la tasa para esa fecha ya esta definida.

El botón "Regresar" nos lleva al Menú Principal.

Figura 21. Tasa de Interés

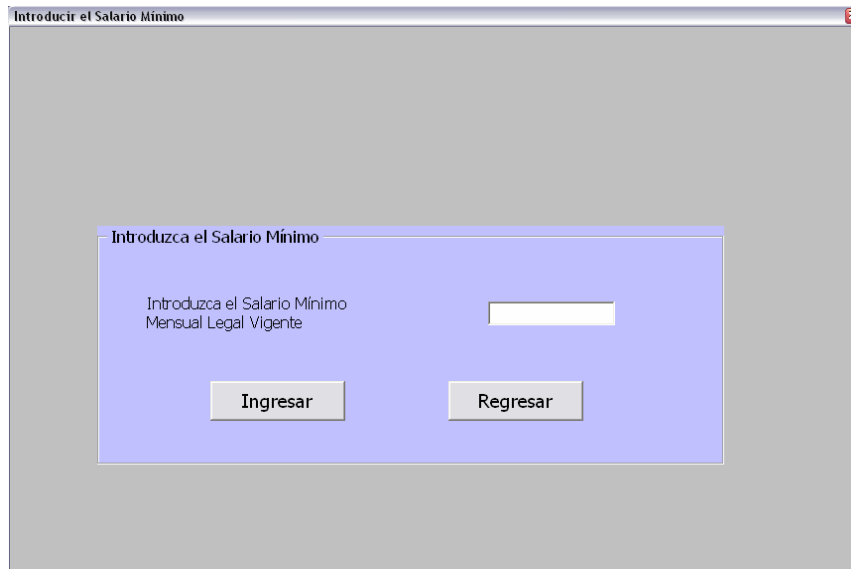
The screenshot shows a software window titled "Datos" with a light blue background. Inside, there is a form titled "Complete los campos para introducir una nueva tasa de usura". The form contains three input fields: "Mes" (Month) with a dropdown menu showing "Octubre", "Año" (Year) with a dropdown menu showing "2005", and a text input field for the interest rate, which contains "28,13". To the right of the text input field, there is a note: "Introducir en porcentaje utilizando punto o coma según la configuración de Excel para los decimales. Ej: 28.15 o 28,15". Below the form are two buttons: "Ingresar" (Enter) and "Regresar" (Back). At the bottom of the window, a smaller dialog box titled "Confirmación" is open, asking: "¿Está seguro de registrar 28,13% como tasa de usura para este periodo?". The dialog box has two buttons: "Sí" (Yes) and "No".

## MONTO MÁXIMO

El segundo botón actualiza el salario mínimo mensual legal vigente, el cual sirve para calcular el monto máximo de préstamo al que puede acceder un microempresario, entre descuentos y anticipos. (Figura 22)

En este formulario sólo se requiere introducir el salario mínimo mensual legal vigente que el Gobierno haya establecido para el año en curso. El programa internamente realiza las actualizaciones necesarias.

Figura 22. Monto Máximo



Introducir el Salario Mínimo

Introduzca el Salario Mínimo Mensual Legal Vigente

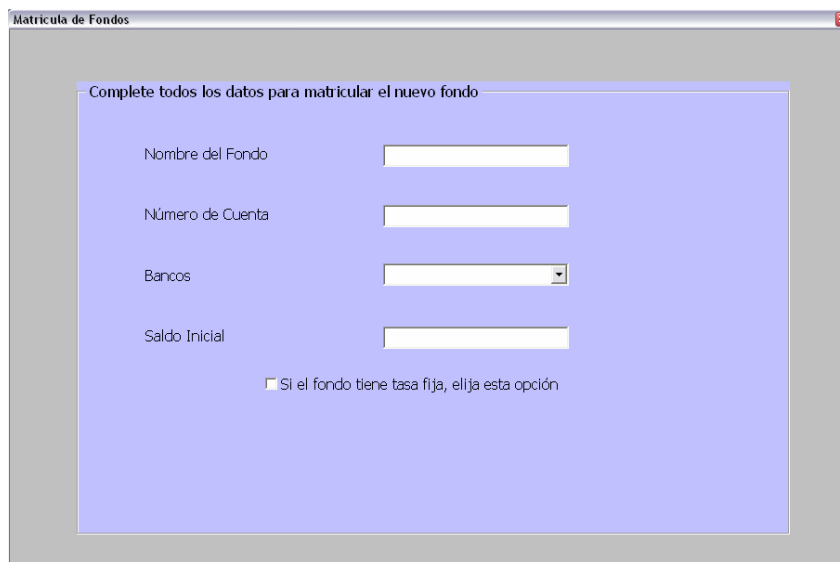
Ingresar Regresar

El botón “Regresar” nos lleva al Menú Principal.

## MATRICULAR FONDOS

Este botón permite matricular al sistema nuevos fondos que entren en funcionamiento en un futuro. Figura 23

Figura 23. Matricula de fondos



Matricula de Fondos

Complete todos los datos para matricular el nuevo fondo

Nombre del Fondo

Número de Cuenta

Bancos

Saldo Inicial

Si el fondo tiene tasa fija, elija esta opción

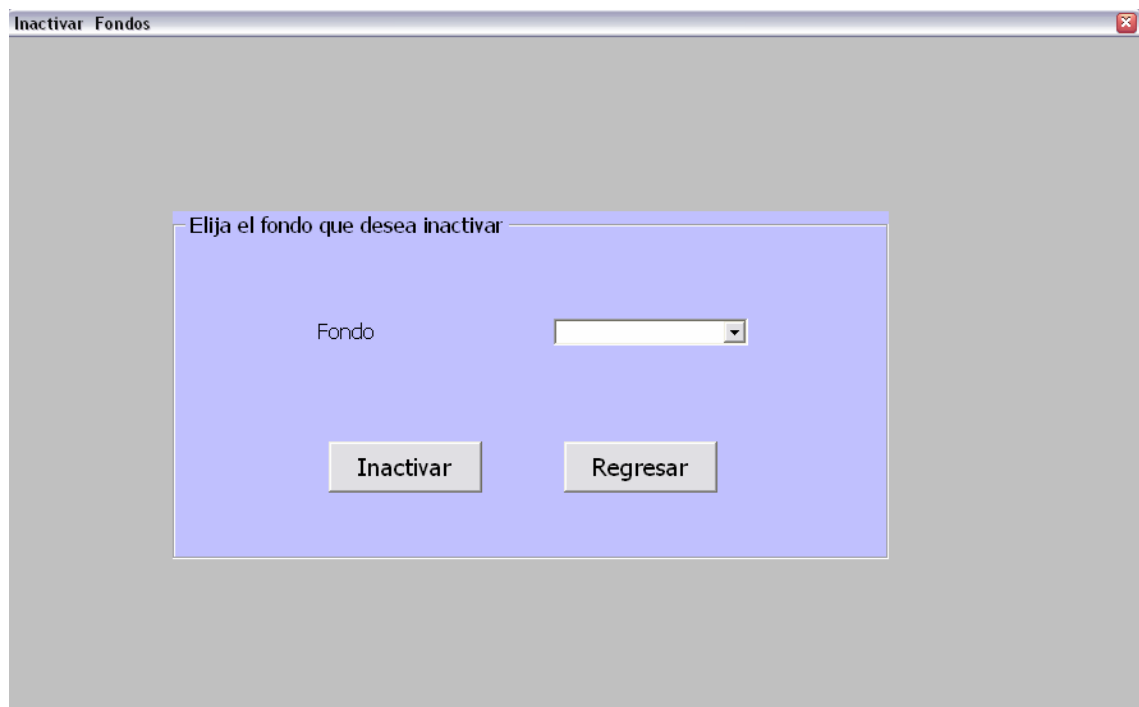
Se deben completar los campos vacíos que son: Nombre del Fondo, cuenta corriente en que se tiene el dinero, escoger el banco donde está la cuenta y saldo inicial. Adicionalmente, se encuentra la opción de señalar si el fondo tiene tasa fija. Si la opción es señalada, inmediatamente aparecerán dos campos para entrar la tasa de anticipos y la tasa de descuentos. Si la opción no es señalada, el programa calculará internamente la tasa a cobrar cuando haya una transacción.

## INACTIVAR FONDO

Este botón da la opción de inactivar un fondo. Una vez hecho esto, no permitirá que el programa efectúe descuentos o anticipos con recursos provenientes de dicho fondo. Esta desactivación puede ser permanente o temporal y puede servir a la administración como un control en un momento dado en que el fondo tenga pocos recursos o que se desee darle otra destinación.

El formulario luce tal como en la Figura 24 y sólo requiere que se escoja el fondo que se desea inactivar y luego presionar el botón “Inactivar”. Una vez hecho esto, en la hoja de Excel “Fondos”, en la columna k aparecerá un “x”, y en los formularios de descuentos y anticipos, este fondo no aparecerá en la lista desplegable de fondos.

Figura 24. Inactivar fondos



The image shows a software window titled "Inactivar Fondos". Inside the window, there is a smaller dialog box with the title "Elija el fondo que desea inactivar". This dialog box contains a label "Fondo" followed by a dropdown menu. Below the dropdown menu, there are two buttons: "Inactivar" and "Regresar".

## ACTIVAR FONDO

Este botón da la opción de activar los fondos que hayan sido inactivados anteriormente y el formulario es similar al de inactivar fondos. Para hacer efectiva la activación, sólo se requiere que se escoja el fondo que se desea activar nuevamente y luego presionar el botón “Activar”. Una vez hecho esto en la hoja de Excel “Fondos”, en la columna k desaparecerá la “x”, y en lista de fondos de los formularios de descuentos y anticipos, este fondo volverá a estar disponible.

## INGRESOS POR INTERESES

Este botón permite conocer los ingresos por intereses obtenidos a través de los anticipos y los descuentos entre dos fechas.

Una vez entramos al formulario “Intereses por fondo” (Figura 25) debemos escoger el fondo que queremos consultar y la fecha inicial y final de la consulta. Al presionar “ingresar” obtendremos los ingresos por intereses del fondo escogido entre las fechas dadas. Esta herramienta en un claro medidor de resultados.

Figura 25. Intereses por fondo

The image shows a software window titled "Intereses por fondo". Inside the window, there is a form with the following elements:

- A label "Intereses recibidos por un fondo entre determinadas fechas" above the input fields.
- A "Fondo" label followed by a dropdown menu containing the value "BID".
- A "Fecha de Vencimiento" label followed by three dropdown menus: "Día" with value "1", "Mes" with value "Enero", and "Año" with value "2005".
- A "Fecha Final" label followed by three dropdown menus: "Día" with value "31", "Mes" with value "Octubre", and "Año" with value "2005".
- An "Ingresos por Intereses" label followed by a text input field containing the value "\$85.220".
- Two buttons at the bottom: "Ingresar" and "Regresar".

## **INSTALACIÓN**

Simplemente se requiere gravar el archivo “Fondos rotatorios” en el disco duro del computador donde se va a utilizar. Recomendamos guardar el mismo archivo nuevamente con un segundo nombre para que sea uno de estos, el quede como copia del programa como tal. Y un segundo que tenga la información del día a día.

## **CARGA DE SALDOS INICIALES**

Este paso es esencial pues permite que el programa comience su operación con la información que ya se tiene.

Para llenar la hoja de fondos y de datos, ésta se puede hacer desde el programa de una manera sencilla. Sin embargo, con respecto a los fondos, hay un punto a tener en cuenta. Actualmente, la Promotora maneja tres fondos, Berta Martínez, BID y FONEDE, los dos últimos pasarán de tener tasas fijas a tasas variables. Por lo tanto cuando se haga la carga de saldos iniciales, se puede matricular los fondos BID1 y FONEDE1 como fondos de tasa fija para los anticipos y descuentos que se hayan hecho con tasa fija, y BID y FONEDE como fondos con tasa variable.

La carga de saldos iniciales permite que un microempresario que haya hecho un anticipo o un descuento antes de la instalación del programa, tenga en el sistema toda la información sobre su préstamo y esto permitirá cancelar las cuentas y pagarle la factura en el momento en que sea necesario.