

PROPUESTA DE PRÁCTICA SOCIAL

**ASESORIA INTEGRAL FINANCIERA A MUJERES DE BAJOS NIVELES
EDUCATIVOS QUE QUIERAN ACCEDER A MICRO CRÉDITOS**

**ALVARO DE JESUS GOMEZ POVEDA
DAVID HERNANDO PORTO AVILA**

**FACULTAD DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
CARTAGENA**

©2007



**ASESORIA INTEGRAL FINANCIERA A MUJERES DE BAJOS NIVELES
EDUCATIVOS QUE QUIERAN ACCEDER A MICRO CRÉDITOS**

**GOMEZ POVEDA, ALVARO DE JESUS
PORTO AVILA, DAVID HERNANDO**

**TRABAJO DE PRÁCTICA SOCIAL PRESENTADO PARA OPTAR EL TÍTULO
PROFESIONAL DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**ASESOR(ES)
RAÚL ACOSTA
DAIRO URBANES**

**FACULTAD DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
CARTAGENA**

©2007



Asesoría Integral Financiera a Mujeres de Bajos Niveles Educativos que quieran acceder a Microcréditos

NOTA DE ACEPTACIÓN

FIRMA PRESIDENTE DEL JURADO

FIRMA JURADO 1

FIRMA JURADO 2

Cartagena de Indias, D.T., Octubre de 2007



Asesoría Integral Financiera a Mujeres de Bajos Niveles Educativos que quieran acceder a Microcréditos

CONTENIDO

	Pág.
0.1. PROPUESTA DE ASESORÍAS, NIVEL DE ENDEUDAMIENTO Y CREACIÓN DE MICROCRÉDITOS	13
0.2 OBJETIVOS	18
0.2.1. OBJETIVO GENERAL	18
0.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	19
0.3. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LA INSTITUCIÓN Y DEL PROYECTO	20
0.3.1. DATOS IDENTIFICACIÓN DE LA ENTIDAD SOLICITANTE	20
0.3.2. CORPORACIÓN ACCIÓN POR BOLÍVAR	22
0.3.2.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS	22
0.3.3. DESCRIPCIÓN DE LOS PROGRAMAS DE LA INSTITUCIÓN	23
0.3.3.1. METODOLOGÍA	23
0.3.3.1.1. ASESORÍAS	23
0.3.3.1.2. CAPACITACIÓN	24
0.3.3.1.3. CRÉDITOS	24
0.3.3.1.4. RECURSOS	25
0.3.3.1.5. CONVENIOS	25
0.4. JUSTIFICACIÓN	28
0.5. ORIENTACIÓN TEÓRICA	31
0.6. METODOLOGÍA DE PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO	36
0.6.1. TIPO DE TRABAJO	37
0.6.2. POBLACIÓN Y MUESTRA	37
0.6.3. RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	40
0.6.4. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	40
0.6.5. PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	41
0.7. PLAN DE ACCIÓN	41
0.8. RESULTADOS ESPERADOS	44

1. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES SOCIALES Y ECONÓMICAS DE PASACABALLOS	46
1.1. ASPECTOS GENERALES	46
1.2. ASPECTOS POBLACIONALES	47
1.2.1. POBLACIÓN	47
1.2.2. VIVIENDA	48
1.2.3. EDUCACIÓN	49
1.3. SERVICIOS PÚBLICOS	50
1.4. ESTRUCTURA VIAL	51
2. ESTUDIO SOCIOECONÓMICO Y CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO DEL GRUPO DE MUJERES Y EXPERIENCIA EN EL PROGRAMA	53
2.1. ESTUDIO SOCIOECONÓMICO DE LA POBLACIÓN OBJETIVO	53
2.2. CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO DE LA POBLACIÓN OBJETIVO	74
3. ANÁLISIS DE LOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITOS DE ACTUAR POR BOLÍVAR	129
3.1. GENERALIDADES	129
3.2. METODOLOGÍA DE CRÉDITO	130
3.2.1. METODOLOGÍA DE GRUPO SOLIDARIO	132
3.2.2. METODOLOGÍA DE BANCOS COMUNALES	134
3.3.1 TABLA COMPARATIVA ENTRE DISTINTAS ENTIDADES ENCARGADAS DE MICROCRÉDITO EN FUNCION DE LA MUJER EMPRENDEDORA	139
4. ESTRATEGIAS PARA DESARROLLAR EL PROGRAMA DE MICROCRÉDITOS DE ACTUAR POR BOLÍVAR	130
4.1. ESTRATEGIAS DE LOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITOS	141
4.1.1. LOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO PARA EL AUTOEMPLOO	141
4.1.2. PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS	145
4.1.2.1. ESTRATEGIAS DE EJECUCIÓN	145

4.1.2.2. INCENTIVAR A LOS CLIENTES A TENER IDEAS	146
4.1.2.3. OPORTUNIDADES DE DESARROLLO	146
4.1.2.4. SEDE DE APOYO	146
5. CONCLUSIONES	134
6. BIBLIOGRAFÍA	149
ANEXOS	153
ANEXO 1. ENCUESTA SOCIOECONÓMICA ACTUAR POR BOLÍVAR	155

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Distribución de frecuencias para el “estado civil”	46
Tabla 2. Distribución de frecuencias para el “nivel de escolaridad”	48
Tabla 3. Distribución de frecuencias para el “tipo de vivienda”	49
Tabla 4. Distribución de frecuencias para el “tenencia de deudas”	50
Tabla 5. Distribución de frecuencias para el “tipo de propiedad del negocio”	52
Tabla 6. Distribución de frecuencias para el “adquisición de capital”	53
Tabla 7. Distribución de frecuencias para el “lugar del negocio”	55
Tabla 8. Distribución de frecuencias para el “valor del crédito”	56
Tabla 9. Distribución de frecuencias para el “ingreso mensual”	57
Tabla 10. Distribución de frecuencias para el “egreso mensual”	59
Tabla 11. Características de los productos de crédito según el grupo de pertenencia	123
Tabla 12. Tabla comparativa entre distintas entidades encargadas de microcréditos en función de la mujer emprendedora.	129

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Distribución de frecuencias relativas para el ítem “estado civil”	47
Figura 2. Distribución de frecuencias relativas para el ítem “nivel de escolaridad”	48
Figura 3. Distribución de frecuencias relativas para el ítem “tipo de vivienda”	49
Figura 4. Distribución de frecuencias relativas para el ítem “tenencia de deudas”	51
Figura 5. Distribución de frecuencias relativas para el ítem “tipo de propiedad del negocio”	52
Figura 6. Distribución de frecuencias relativas para el ítem “adquisición de capital”	54
Figura 7. Distribución de frecuencias relativas para el ítem “lugar del negocio”	55
Figura 8. Distribución de frecuencias relativas para el ítem “valor del crédito”	56
Figura 9. Distribución de frecuencias relativas para el ítem “ingreso mensual”	58
Figura 10. Distribución de frecuencias relativas para el ítem “egreso mensual”	59

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 1)	62
Cuadro 2. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 2)	64
Cuadro 3. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 3)	66
Cuadro 4. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 4)	68
Cuadro 5. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 5)	70
Cuadro 6. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 6)	72
Cuadro 7. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 7)	74
Cuadro 8. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 8)	76
Cuadro 9. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 9)	78
Cuadro 10. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 10)	80
Cuadro 11. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 11)	82
Cuadro 12. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 12)	84
Cuadro 13. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 13)	86
Cuadro 14. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 14)	88
Cuadro 15. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 15)	90
Cuadro 16. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 16)	92
Cuadro 17. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 17)	94
Cuadro 18. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 18)	96
Cuadro 19. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 19)	98
Cuadro 20. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 20)	100
Cuadro 21. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 21)	102
Cuadro 22. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 22)	104
Cuadro 23. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 23)	106
Cuadro 24. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 24)	108

Cuadro 25. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 25)	110
Cuadro 26. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 26)	112
Cuadro 27. Análisis de la capacidad de endeudamiento (Cliente 27)	114

LISTA DE IMAGENES

	Pág.
Imagen 1. Periódico “El Universal” Cartagena de Indias	21
Imagen 2. Periódico “El Universal” Cartagena de Indias	35
Imagen 3. Vista Satelital de Pasacaballos	37
Imagen 4. La infraestructura de Vivienda en Pasacaballos	38
Imagen 5. Estado Vial de Pasacaballos	41

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo 1. Formato de la encuesta socioeconómica	143

0. PROPUESTA DE INVESTIGACION

0.1. PROPUESTA DE ASESORIAS, NIVEL DE ENDEUDAMIENTO Y CREACION DE MICRO CREDITOS

La falta de oportunidad y de un buen empleo que presentan las mujeres del corregimiento de Pasacaballos las ha llevado a ser mujeres emprendedoras creando nuevas ideas de negocios para poder sacar adelante a sus familias, muchas de ellas sus esposos la abandonaron a penas dieron a luz, y muchas fueron maltratadas por sus maridos que decidieron tomar independencia, otras son mujeres desplazadas por la violencia y huyeron con unos cuantos trapitos y con sus familias. Es por esto que vimos la necesidad de aportar un poco a esta comunidad de Pasacaballos porque vimos que la gran mayoría de negocios que habitan en este sector son manejados por mujeres, demostrando que poseen más responsabilidad y mejor direccionamiento de sus negocios.

La crisis económica generalizada por la que ha atravesado el país, ha obligado a que estas mujeres las se transformen y tengan una visión más articulada en su conjunto,

abriendo espacio para la conformación de nuevos ingresos como una de las herramientas para salir adelante por sus propios medios; Y es aquí donde vimos emprender un proyecto de asesorías llevados con la ayuda de la fundación **Actuar por Bolívar** para que las capaciten y si son aptas para acceder a dichos créditos.

Es por eso que vimos la necesidad de brindarle las adecuadas asesorías y que ellas se comprometan con mejorar sus negocios y sacar adelante a sus familias, y de esta forma puedan generar empleos y mejorar la calidad de vida de este corregimiento de Pasacaballos.

Dichas asesorías le permitirán a cada una de estas mujeres emprendedoras a saber hasta cuanto se deben endeudar para poder cancelar su deuda, a que tasa de interés acceder a este crédito, a que tiempo y plazo sería conveniente rembolsar este crédito y en que forma puedan expandir sus negocios y generar empleos.

Teniendo en cuenta las metas sobre las cuales vamos a desarrollar nuestro plan de investigación es preciso identificar por medio de encuestas efectuadas a las mujeres mayores de edad del corregimiento de Pasacaballos a todas aquellas que posean un

negocio propio mínimo de 6 meses para empezarles un seguimiento conjunto con los asesores de la fundación **Actuar por Bolívar** y determinar si pueden o no acceder al crédito en esta institución.

Para lograr que estas asesorías puedan ser ejecutadas en su totalidad es necesario concientizar y responsabilizar a estas mujeres que se comprometan a mejorar su calidad de vida que no crean que sus vidas no mejoran y están destinadas a morir en el olvido, que por el contrario si se organizan y trabajan con disciplina pueden hacer de sus negocios un caso exitoso.

del Gobierno Nacional en su estrategia de apoyo a las pequeñas y medianas empresas, el Ministerio de Industria y Comercio implementa programas y plantea proyectos dirigidos a la pequeña y mediana empresa.

Históricamente, la PYME se ha visto afectada por la carencia de fondos propios, aunado a los obstáculos que se le presentan para la obtención de créditos a largo plazo y a su misma capacidad para negociar condiciones favorables con la Banca.

Esta situación, conjuntamente con la crisis por la cual viene atravesando Colombia en los últimos años, ha provocado su estancamiento, el cual se refleja en el incremento de la tasa de desempleo y la comparecencia de fuentes alternas para la generación de ingresos; básicamente a través de la economía informal.

Por otra parte, en el contexto económico mundial se ha demostrado que la PYME posee ciertas ventajas que le permiten adaptarse favorablemente a los cambios estratégicos relacionados con su desarrollo, lo cual justifica que cualquier inversión que realicen los gobiernos en proyectos de apoyo dirigido a este sector, tiene la mayor justificación económica y social. Por todo esto se puede decir que en Colombia existe la necesidad de propiciar condiciones técnico-financieras que favorezcan la capacidad de competir de las pequeñas y medianas empresas - PYMES-, así como un mercado de servicios de consultoría, que es necesario poner a disposición de las pymes para orientar y asesorar al empresario, en la identificación de necesidades organizacionales y en la conversión de éstas en requerimientos de servicios de consultoría para el mejoramiento de la empresa, donde esta pueda mejorar su competitividad y le sirva a la vez de inyección de capital para obtener mas tecnología.

La finalidad de los créditos a las PYMES es atender las necesidades de financiamiento de los pequeños y medianos empresarios tanto en el sector formal como informal incentivando la inversión en las actividades comerciales.

0.2. OBJETIVOS

0.2.1. OBJETIVO GENERAL:

El proyecto social va encaminado principalmente a las mujeres madres cabezas de hogar mayores de 18 años que no pueden acceder a créditos financieros por no tener la adecuada vida crediticia que les permita mejorar su nivel económico, por tal motivo las mujeres emprendedoras necesitan oportunidades para materializar sus ideas de negocios, para esto hay que planificar primero cual es la situación socioeconómica donde se encuentra su negocio para conocer las posibles amenazas y oportunidades que este sector pueda ofrecer. Una manera de generar valor agregado es apalancando el negocio para la adquisición de nuevos activos y poder hacer de la productividad una economía a escalas, es ahí la importancia de los programas de micro créditos de las diferentes corporaciones que ofrecen estos servicios financieros. Las asesorías financieras les ofrecen la orientación necesaria para emprender sus ideas y poder incursionar en los mercados cada vez más competitiva, y para ello se necesita proponer estrategias que conduzcan hacia los objetivos específicos planteados.

0.2.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Determinar un estudio socioeconómico y análisis de la capacidad de endeudamiento a las mujeres que posean negocios, para brindarle asesoría financiera con el fin de orientarlas al manejo organizativo, administrativo, legal, contable y financiero.
- Analizar los programas de micro créditos que brinda la Corporación **Actuar por Bolívar**, y sus experiencias.
- Elaborar estrategias para desarrollar un programa de micro créditos y plan de acción.

0.3. DESCRIPCION Y ANALISIS DE LA INSTITUCION Y DEL PROYECTO.

0.3.1. Datos de Identificación de la Entidad Solicitante

A. ESTRUCTURA LEGAL:

Todo se constituyó como una empresa de de razón social para el beneficio de las comunidades menos favorecidas, con la intención de colaborarles y servirles en todo tiempo.

B. RAZON SOCIAL:

Corporación Acción Por Bolívar.

C. PERSONERIA JURIDICA:

INSTITUTO DE EDUCACION NO FORMAL Resolución No. 2440 de 22 de diciembre de 1994 otorgada por la gobernación de Bolívar.

D. DOMICILIO:

Dirección principal:

Canapote, Calle 60 con Carrera16 (Aledaño al puente Romero Aguirre)

Dirección sede del proyecto:

Zona Industrial de Mamonal (Pasacaballos) Celular (300) 805-9657

E. OBJETO SOCIAL:

La Corporación Acción Por Bolívar desarrolla programas educativos para la educación no formal e impulsa a la microempresa sembrando una semilla de paz en la comunidad.

1

¹ Tomado de la pagina www.actuarporbolivar.org

0.3.2. CORPORACIÓN ACCION POR BOLIVAR

0.3.2.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS:

En 1989, la compañía **Shell-Hocol**, con la participación de **ECOPETROL**, la **Embajada de Canadá** y **UNICEF**, llevaron a Cartagena la metodología solidaria, que fue operada por la Alcaldía de la Ciudad. En 1992, las exigencias del programa hacen que **Shell** y **ECOPETROL**, con ayuda de la Cámara de Comercio, busquen una forma ágil, eficaz e interdependiente de operar el programa, y es así como se activa la Corporación Actuar por Bolívar. El acertado apoyo de la empresa privada cartagenera le ha asegurado a muchas familias cartageneras el sustento y el mejoramiento de la calidad de sus vidas, durante nuestra gestión.

A. MISION:

Actuar Por Bolívar es una entidad privada, sin ánimo de lucro, cuyo objetivo principal es propiciar el desarrollo integral de la persona y su familia a través del apoyo crediticio, la capacitación y la asesoría a las **FAMIEMPRESAS**. Con esta labor se cumple un ambicioso propósito: generar, partiendo del jefe del hogar, una

Ocupación digna para los miembros de una familia, e incluso para otras personas de la comunidad, convirtiendo a personas, antes sin empleo, en miembros económicamente activos dentro de la sociedad.

B. VISION:

Actuar por Bolívar se proyecta hacia las personas que están en condición de desplazados y necesitados, para apoyarlos con proyectos de vida que los motiven a salir adelante y mejorar sus necesidades tanto familiares como personales.

0.3.3. DESCRIPCION DE LOS PROGRAMAS DE LA INSTITUCION

0.3.3.1. METODOLOGIA

0.3.3.1.1. ASESORIA

Con el fin de orientar al microempresario de la Zona Industrial de Mamonal (Pasacaballos) en el adecuado manejo organizativo, administrativo, legal, contable, financiero y técnico de su negocio, un asesor de zona realiza asesorías personalizadas en el lugar de trabajo.

0.3.3.1.2. CAPACITACION

Los programas de capacitación tienen el objeto de brindar a los microempresarios de la Zona Industrial de Mamonal (Pasacaballos) medios para crecer como personas, fortalecer el núcleo familiar y lograr el progreso como empresarios, lo que contribuye al mejoramiento del país.

0.3.3.1.3. CREDITOS

El sistema crediticio tiene como objeto brindar a los negocios, capital de trabajo, compra de activo fijo y mejoramiento de vivienda.

1. Grupo Solidario.
2. Crédito Individual.
3. Crédito para Mejoramiento de Vivienda.
4. Activo Fijo.

0.3.3.1.4. RECURSOS

La Corporación Actuar se financia a través de organizaciones nacionales e internacionales, soportes económicos de empresas privadas, asociaciones y personas naturales; del trabajo voluntario de profesionales de diversas disciplinas que colaboran desde varios frentes.

0.3.3.1.5. CONVENIOS.

Para **Actuar por Bolívar** ha sido muy importante hacer alianzas tanto a nivel nacional como internacional, gracias a lo cual hemos podido ampliar nuestra cobertura

3

A. CARTAGENA

1. Alcaldía de Cartagena- Programa Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD.
2. Corporación para el Desarrollo de la Microempresa.
3. Empresa Colombiana de Petróleos.
4. Fondo Regional de Garantías.

5. Fundación Club Rotario de Cartagena.
6. Fundación Club Rotario de Cartagena Caribe.
7. Fundación Corona.
8. Ministerio de Agricultura.
9. Pademer – IICA.
10. Postobon.
11. Universidad de Cartagena.
12. Universidad de San Buenaventura.
13. Universidad Tecnológica de Bolívar.
14. Universidad del Sinú.

B. ESPAÑA.

1. Ayuntamiento de Madrid.
2. Ayuntamiento de Santa Marta.
3. Ayuntamiento de Valladolid.
4. Diputación Provincial de Toledo.
5. Movimiento por la Paz, el Desarme y la Libertad MPDL.
6. Mundo Cooperante.

C. ESTADOS UNIDOS.

1. Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID).
2. Ford Foundation.
3. Fundación Amigos de los Niños – Children International.
4. Fundación Panamericana para el Desarrollo FUPAD – OEA.
5. Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola.

D. INGLATERRA.

1. Foster Parents – Plan Internacional.

E. ITALIA.

1. Movimondo.
2. Tamaro Foundation.

F. SUIZA.

1. Cosude Berna.
1. Fundación LIMMAT – Stiftung. ²

² Tomado de la pagina www.actuarporbolivar.org

0.4. JUSTIFICACIÓN

Como estudiantes de Finanzas y Negocios Internacionales, nos dimos cuenta que no estábamos brindando un servicio a la comunidad, porque otros profesionales como abogados, médicos, odontólogos, enfermeras, psicólogos y trabajadores sociales le brindan un servicio a la comunidad sin ningún ánimo de lucro.

Por tal motivo nos vimos en la necesidad de colaborar y participar por el beneficio de la sociedad, prestando un servicio con base a lo aprendido en nuestro entorno universitario que nos permiten elaborar asesorías y neutras para presentarles la mejor alternativa posible que esté acorde a sus capacidades económicas.

Hoy en día acceder a los créditos no está difícil por que no se necesita tener propiedades, buscar codeudores y tener un alto ingreso, por el contrario es mucho más fácil para cualquier persona natural, porque en estos momentos hay entidades como **Actuar por Bolívar**, **Children Internacional**, **Acción Social**, etc. tienen una metodología de captar clientes por medio de los créditos a microempresarios que

generen empleos y mejoren su calidad de vida y estos prestamos van desde \$100.000 hasta hasta el compromiso que tenga esta persona por ir aumentando su nivel de endeudamiento(monto máximo \$7.000.000 de pesos) en estos casos este monto tendrían que ser utilizados para mejorar su negocio y convertirlos en un caso exitoso.

El proceso de participación es la zona Industrial de Mamonal, (Pasacaballo). Es por esto que trabajamos con esta población ya son personas que acuden a créditos de usura a personas particulares y a veces estos créditos le salen muy costosos, por no tener una cultura crediticia y no entender como funcionan las entidades como **Actuar Por Bolívar** entre otras.

Métodos para acceder a un crédito: Se debe asistir a unas capacitaciones que estuvimos dictando junto con la fundación **Actuar por Bolívar**, para que estas personas puedan ingresar a dichas capacitaciones deben cancelar \$40.000 pesos pagados en 8 quincenas, los cursos que se dictan antes de acceder al crédito son:

- ❖ Formación Empresarial
- ❖ Curso Técnico

A que tasa se dan los créditos: Interés corriente: de 1.7% mes vencido por cada \$100.000 pesos se paga al mes \$1.700 pesos si incurre en atraso se debe cancelar 2.5% moratorio y se paga por día a partir del día siguiente que vence el plazo, es necesario abrir una cuenta de ahorro, se debe adquirir un seguro de vida en el banco caja social de \$50.000 pesos y se debe pagar por todos los integrantes del grupo antes de recibir el crédito, descontándoles el 4.5% a partir de la adquisición del crédito.

Por eso el compromiso para con ellos es enseñarles a conocer toda esta cultura crediticia para que pierdan esta empatía a los micro créditos.

Por esta razón, se trabajó con **Actuar Por Bolívar** en un lapso de cinco meses, donde identificamos objetivos para que estas mujeres pudieran salir adelante y se relacionaran más con nuestras metas a cumplir, y nos ayudara a desempeñar una buena asesoría que nos permitió el reconocimiento de la población y la alegría de haberles servido desinteresadamente dejando una pequeña huella en su vida.

Solo se espera que otros estudiantes puedan seguir con este proyecto, encaminado al beneficio de la sociedad, para que así los reconozcan como profesionales capacitados y acreditados para brindar un servicio a la comunidad.

0.5. ORIENTACIÓN TEORICA

Basado en artículos publicados en la prensa local acerca de los microcréditos y el crecimiento de las solicitudes ante entidades financieras se ha analizado que en los últimos cinco años, la cartera de microcréditos en Cartagena se triplicó, pero aún así su participación dentro del total de las colocaciones del sistema financiero local sigue siendo ínfima y no alcanza el 1% del gran total de los desembolsos.

En el 2002 la cartera total de microcréditos sólo alcanzaba los 3.653 millones de pesos y al cierre de 2006 por ese concepto ya se contabilizaban 11.082 millones de pesos, según estadísticas recientes entregadas por la Cámara de Comercio y sustentadas en datos de la Superfinanciera y el Banco de la República³.

³ Tomado de El Universal Artículo: “Los Microcréditos: dinero para todos los bolsillo” comentado por Hermes Figueroa. Sección Economía.



Fuente 1: Periódico “El Universal” Cartagena de Indias

Los microcréditos son pequeños préstamos dirigidos a la población de menores ingresos que buscan por lo general apoyar actividades productivas, estimular el emprendimiento y la generación de empleo productivo.

Además del sistema financiero tradicional, las fundaciones, organismos no gubernamentales e incluso empresas del sector privado han incursionado exitosamente en este esquema, beneficiando especialmente a comunidades de estratos 1 y 2.

Por su parte, dentro de los obstáculos al microcrédito en cuanto la cobertura y la penetración, sin duda son los costos que implica entregar créditos muy pequeños resultan muy costosos para los bancos y ello desestimula a estas entidades para incrementar sus esfuerzos en este campo⁴.

Igualmente se requiere, en muchos casos, de una infraestructura tecnológica que facilite la interacción de los bancos con los clientes, y en muchas oportunidades los sitios donde están esos potenciales clientes no reúnen las condiciones para la instalación de esos servicios.

Otros establecimientos financieros no encuentran en este segmento una garantía real del retorno de sus colocaciones, por el bajo nivel de ingreso de los potenciales beneficiados.

Sin embargo, quienes se atreven a incursionar en este mercado deben echar mano a estrategias novedosas, diferentes a las convencionales, para adaptar sus productos

⁴ Ibíd. 1

crediticios a las reales condiciones de ese segmento del mercado que sólo requiere de pequeños préstamos⁵.

Para comprender el hecho en el cual se define lo que se entiende por asesorías financieras o para facilitar el proceso de otorgamientos de créditos se debe saber principalmente que es un crédito.

Un crédito es un contrato por el cual una entidad financiera pone a disposición del cliente cierta cantidad de dinero, que este deberá de devolver con intereses y según los plazos pactados. A diferencia del préstamo, ese capital no ha de tener necesariamente una finalidad prefijada (como la compra de un inmueble en el caso de un préstamo hipotecario)⁶.

Teniendo claro que es un crédito, la labor encaminada en conjunto con **Actuar Por Bolívar** es de facilitar y otorgar créditos brindándoles asesoría integral financiera a personas de bajos recursos, con el fin de que pierdan el miedo a acceder a entidades como **Actuar Por Bolívar** a pedir prestado siendo esta la opción mas rentable que

⁵ Ibíd. 2

⁶ MEZA OROZCO, Jhonny de Jesús. Matemáticas Financieras Aplicadas. Editorial ECOE

poseen para tener una mejor estabilidad, de esta manera se disminuye una problemática social que es el paga diario o tasa de usura, o prestamos particulares y de esta forma concientizarlos para que accedan a la mejor opción (**Actuar Por Bolívar**) para así mejorar el nivel de vida de los Cartageneros (zona Industrial de Mamonal) ya que es muy difícil porque no perciben ingresos por falta de oportunidades que brindan las autoridades locales, y no existe medidas claras para solucionar los problemas de desempleo⁷.

Viendo esta problemática social se observar la necesidad junto con **Actuar Por Bolívar** de estimular a las comunidades menos favorecidas a que creen empresas y empleos para contrarrestar a este índice de pobreza en que viven muchos cartageneros, creando una cultura de un endeudamiento real para poder hacer que las personas naturales o jurídicas le pierdan el miedo o la empatia hacia el sistema financiero y concientizarlos que el endeudamiento no es malo si se usa de forma adecuada.

El principal objetivo es darle la mejor alternativa, de acuerdo a sus propias necesidades. Para esto, se sugiere llenar todos los datos patrimoniales junto con los

⁷ Nota disponible en www.actuarporbolivar.org

ingresos y egresos que serán tratados con la más absoluta reserva; por esto se elabora un estudio socioeconómico para cada interesado.

0.6. METODOLOGIA DE PARTICIPACION DEL PROYECTO.

El objetivo de participación como estudiantes en este proyecto se medirá la forma de cómo un profesional de Finanzas Y Negocios Internacionales puede desenvolverse por medio de sus conocimientos y bases universitarias para alcanzar un reconocimiento moral por participar en un servicio desinteresado, sin que perciba ningún tipo de ganancia colectiva o individual ya que un profesional no es aquella persona que se alimenta solo de sus frutos económicos y de su calidad de vida si no que también se enorgullezca de sus frutos morales y sociales. Colaborando por mejorar una sociedad.

0.6.1. Tipo de Trabajo

Este trabajo es de tipo descriptivo y de implementación de una solución, mediante la conformación de microempresarios para que mejoren el nivel socioeconómico de los habitantes y los conformes como una persona integral que le aporte mucho a la sociedad.

0.6.2. Población y Muestra

La población para la realización de este proyecto se ha tomado los habitantes de Pasacaballos donde participan 70 mujeres mayores de 18 años que tienen capacidades de emprender o mejorar sus negocios para mejorar su estilo de vida y el éxito de el mismo siendo laboralmente capaces de liderar un proceso administrativo y que tengan la disponibilidad para recibir capacitaciones.

De acuerdo con los datos de la población, se tiene que el grupo de mujeres aspirantes que residen en Pasacaballos con 18 años y que tengan negocios, se estimará por el uso de un muestreo probabilístico, debido a que la misma, es

desconocida por los investigadores, para ello, se hallará un número representativo de la población de mujeres con el criterio de selección en el total de solicitudes, teniendo en cuenta la siguiente fórmula:

$$N_0 = \frac{Z^2 \pi (1 - \pi)}{E^2}$$

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0}{N}}$$

Donde:

Z = Valor de la distribución de probabilidades normal estándar que corresponde a una confianza del 90% en la estimación de π

π = Proporción de población conformada por los niños de preescolar. Se asume que π tiene un valor de 0.7.

E = Error que se asume en la estimación de π . Se asume un margen de error de 0.1

N = Tamaño de la población.

n_0 = Tamaño de la muestra preliminar

Al reemplazar, se tiene:

$$N_o = (0.9)^2 (0.7) (1 - 0.7) / (0.1)^2$$

$$N_o = (0.81) (0.7) (0.3) / (0.01)$$

$$N_o = 17.01$$

Al conocer N_o , se tiene que la muestra definitiva es:

$$n = 17.01 / 1 + 17.01/ 70$$

$$n = 17.01 / 1.243$$

$$n = 13.6$$

Al reemplazar los valores se tiene que se seleccionarán 13 mujeres con negocios tanto en Cartagena como en Pasacaballos que residen en este corregimiento. Cabe anotar que se escogerán 13 mujeres para cada asesor financiero participante de este proyecto social. Y para garantizar la representatividad de la muestra frente a la población, se aplicó el método de selección aleatorio con base en la edad, el tiempo del negocio y su estudio socioeconómico, hasta obtener el tamaño definitivo de la muestra a asesorar por ambos estudiantes. Por tanto, se ha determinado como muestra total 26 mujeres⁸.

⁸ BERNAL, César A. *Metodología de Investigación*, página 159 – 210.

0.6.3. Recolección de Información

La información fue recolectada de dos formas.

1. Primaria: con el apoyo de la fundación **Actuar Por Bolívar** se realizó unas encuestas donde se obtuvo la verdadera situación socioeconómica de la población de Pasacaballos (Ver Anexo 1).
2. Secundaria: Soporte descriptivo de temas relacionados con nuestro proyecto, reuniones con los asesores de **Actuar Por Bolívar** que son las personas idóneas para este tipo de recolección de información por ser conocedoras de esta temática y problemática.

0.6.4. Técnicas de recolección de información

Para la adecuada recolección de información manejaremos unas encuestas que nos permitirán conocer las principales variables para nuestro proyecto investigativo:

1. Nivel de endeudamiento
2. Madres cabeza de hogar

3. Diversidades de negocios

0.6.5. Procesamiento de la información

Con los resultados obtenidos de la tabulación de las encuestas vimos la necesidad fortalecer a estas mujeres cabeza de familia al fortalecimiento, mejoramiento y rentabilidad de sus negocios, que puedan generar empleos y mejorar su estilo de vida.

0.7. PLAN DE ACCION.

0.7.1. Identificación del lugar: Se realizaron unas encuestas a todas las mujeres mayores de edad que son jefes cabezas de hogar, donde nos percatamos que la mayoría de necesidades de este grupo de mujeres son:

- Falta de alcantarillado
- Agua potable
- Educación
- Salud

Viendo esta problemática se elaboró un una base de datos que permitió manipular fácilmente la información para identificar condiciones desfavorables de la zona y su calidad de vida.

0.7.2. Análisis de encuestas: En el análisis de las encuestas se observó que muchas personas iban a acceder a un crédito y algunas veces no tenían en cuenta cuánto era el monto que debían prestar, dependiendo de su negocio, no llevaban un registro de cómo implementar cada peso prestado por la institución.

0.7.3. Estrategia de promoción: La Estrategia que se desarrolló fue una encuesta proporcionada por **ECOPETROL** en alianza con Actuar Por Bolívar en donde se muestran los índices de necesidad de estas personas, **ECOPETROL** como es una empresa fuerte a nivel Nacional está corriendo con todos los costos y gastos de promoción, divulgación de los proyectos y convenios que tienen con **Actuar Por Bolívar**.

0.7.4. Familiarización del proyecto: Se interactuó con la Fundación **Actuar Por Bolívar** para dar a conocer el interés en el proyecto, de esta manera mantener a los

estudiantes informados de todos los subsidios, créditos, micro créditos que estén favoreciendo a la comunidad local, después de haber creado una relación trabajamos en todo lo relacionado con créditos.

0.7.5. Acercamiento a la comunidad: Dar a conocer este proyecto a la comunidad de Cartagena, en la Zona Industrial de Mamonal en donde se encuentra la población objetiva con la cual se trabajó, en conjunto con **Actuar Por Bolívar** demostrándoles que esta actividad de práctica es de carácter social sin beneficio económico.

0.7.6. Presentación de propuestas: Con base en los resultados adquiridos en el análisis del proyecto se presentarán propuestas de mejoramiento con respecto al servicio prestado y así tomar decisiones adecuadas.

0.7.2. Estrategias de ejecución: Con la asesoría prestada se planearán y ejecutarán las estrategias y objetivos propuestos, con el fin de dar a conocerlas en otras universidades a nivel nacional para que tomen este documento como ejemplo a seguir y sea implementado en cada una de ellas.

0.8. RESULTADOS ESPERADOS.

Se espera tener resultados a corto, mediano y largo plazo de esta manera:

- **A Corto Plazo:** Se busca la calidad, desarrollando un plan integral en el que todos los que interactúan con la información crediticia, se les pueda brindar un proceso de calidad a las Microempresas o personas naturales que se necesiten, para evaluar su situación actual y comenzar a explorar nuevas formas de cambio y que estos estén dispuestos al cambio creando una cultura crediticia y a su vez un historial.
- **A Mediano Plazo:** Al lograr inculcar una cultura crediticia de mejoramiento continuo se logra orientar fundamentalmente a la satisfacción permanente de los interesados en microcréditos, este cambio no es tarea fácil, es necesaria la vinculación real entre las Instituciones de Educación Superior, la ayuda de **Actuar Por Bolívar** y así crear una cultura de crédito en el mercado local, regional, nacional.

- **A Largo Plazo:** Con base a lo propuesto anteriormente se espera que por lo menos 4 de cada 10 personas que vayan a realizar un crédito piensen en obtener su asesoría, estudio económico y otorgamiento del crédito en **Actuar Por Bolívar**, porque esta Fundación presta a la menor tasa y asesora de manera desinteresada a cada uno de sus clientes, fortaleciendo de esta forma los lazos de consanguinidad de la comunidad cartagenera de escasos recursos y así confíen en **Actuar Por Bolívar**. De esta manera sepan que siempre le estarán buscando su mejor facilidad para poder pagar un crédito porque es de vital importancia conocer, evaluar y diagnosticar el estado de todos los aspectos que tienen que ver con el desarrollo de la operación, de tal forma que se genere un escenario propicio para el desarrollo de la economía informal.

1. DESCRIPCION Y ANALISIS DE LAS CONDICIONES SOCIALES Y ECONÓMICAS DEL CORREGIMIENTO DE PASACABALLOS ÁREA METROPOLITANA DEL DISTRITO DE CARTAGENA DE INDIAS



Fuente 2: Periódico “El Universal” Cartagena de Indias

1.1. ASPECTOS GENERALES

Su ubicación espacial es 10° 28' Latitud Norte y 75° 52' Longitud Suroeste. Es el punto de unión del Canal del Dique y el río Magdalena con la Bahía de Cartagena y

el Corredor de Acceso Rápido a la Variante; Implica la potencialidad de desarrollo de esta centralidad con actividades portuarias menores y servicios logísticos de apoyo para estimular la comunicación fluvial de la ciudad, y sobre todo impulsar su uso para el desplazamiento y fomento de actividades turísticas y eco turísticas. Para proteger las actividades residenciales del Centro Poblacional, la comunicación terrestre con la ciudad y la región debe generarse a partir de una vía perimetral a su área de expansión urbana. Forman parte del fortalecimiento de esta centralidad la protección ambiental de los humedales y el control de la contaminación por diferentes fuentes⁹.

1.2. ASPECTOS POBLACIONALES

1.2.1. Población. La zona geográfica para el desarrollo de este proyecto fue el corregimiento de Pasacaballos, del Distrito de Cartagena de Indias, con una población de 12.184 personas. El suelo de los centros poblados con población de más de 2500 habitantes en el año 2000 se clasifica como urbano, en razón a su

⁹ Tomado de Decreto No 0977 de 2001. “Por medio del cual se adopta el Plan de Ordenamiento Territorial del Distrito Turístico y Cultural de Cartagena de Indias”

tipología y modo de vida, y se define su perímetro urbano. Son ellos las cabeceras de los corregimientos de Bayunca, La Boquilla, Pasacaballos y Bocachica¹⁰.



Fuente 3: Vista Satelital de Pasacaballos

1.2.2. Vivienda. Localizado en la parte Sur del Distrito, Pasacaballos cuenta con un total de 2.337 viviendas. A la orilla del Canal del Dique se diseñó la Urbanización Ciudadela 1º de Agosto, para 50 unidades de viviendas, de acuerdo a la certificación de la empresa Aguas de Cartagena. La Fundación Mario Santo Domingo en el corregimiento de Pasacaballos, logró el mejoramiento de 2.500 viviendas, además de

¹⁰ Tomado de Decreto No 0977 de 2001. “Por medio del cual se adopta el Plan de Ordenamiento Territorial del Distrito Turístico y Cultural de Cartagena de Indias”

la creación y fortalecimiento de microempresas entre ellas, empresas asociativas integradas por miembros de los grupos de base de la comunidad.



Fuente 4: La infraestructura de Vivienda en Pasacaballos

1.2.3. Educación. En Febrero 02 de 2007, la Secretaria de Educación Distrital, Roxana Segovia de Cabrales inauguró las adecuaciones físicas de la instalación que servirá como una nueva sede para la Institución Educativa José María Córdoba, del corregimiento de Pasacaballos.

La inversión de estos trabajos es de 200 millones de pesos y la realizó la empresa Dow Química de Colombia para apoyar los programas de fortalecimiento a la educación en su zona de influencia.

Los trabajos de mejoramiento se desarrollaron en cinco años, en la sede Juvenil de la comunidad, y albergará a por lo menos 100 estudiantes de los grados diez y once o media técnica con énfasis en el área industrial¹¹.

Dicha sede servirá de espacio para programas de formación tales como: informática básica, educación virtual a través de los cursos del Sena y también la comunidad podrá acceder a los servicios de Internet.

1.3. SERVICIOS PÚBLICOS

Pasacaballos no cuenta con la disponibilidad del servicio para el suministro de agua potable, ni alcantarillado. Sin embargo, Acucar ofrece agua cruda que viene de su estación de Dolores, a través de una tubería que pasa aproximadamente a 600 metros de la Urbanización, razón por la cual se hace necesario, diseñar, construir, y poner en marcha una planta de tratamiento que garantice el suministro de agua, apta para el consumo humano.

¹¹ Fuente: Secretaría de Educación Distrital, Informe de 2007.

Dentro del Plan de Saneamiento Básico del Distrito del año 2007, se encuentra la construcción del alcantarillado de Pasacaballos que se encuentra instalado en un 100%, pero no está en servicio¹².

1.4. ESTRUCTURA VIAL

Pasacaballos cuenta con un 20% de sus calles principales en pavimento rígido desde la conexión con la Carrera 56 o Carretera a Mamonal desde el Kilómetro 14 en predios de Bavaria y Cartagena Shrimp (Zona Franca Industrial). El resto de las calles carece de infraestructura vial. Alrededor del 80% son de barro arcilloso y algunos sectores, arenoso (los próximos al Dique). Esto garantiza un suelo pobre para la construcción resistente a las inundaciones.

Pese a todos estos tipos de fenómenos atmosféricos la condición de vida de los habitantes de Pasacaballos hace más deplorable su condición de vida, añadiendo más un problema al surgimiento económico de los habitantes.

¹² Fuente: “Cartagena, cómo vamos”. Línea de Base Proyecto 2004.



Fuente 5: Estado Vial de Pasacaballos

Pero uno de los problemas de infraestructura vial son las inundaciones de las calles que afectan a las viviendas, ya que según el POT, Pasacaballo se encuentra en las Zonas de expansión Urbanas más bajas y susceptibles a inundaciones por estar cerca de la cuenca de la Bahía y la desembocadura del Canal del Dique¹³.

¹³ Tomado de Decreto No 0977 de 2001. “Por medio del cual se adopta el Plan de Ordenamiento Territorial del Distrito Turístico y Cultural de Cartagena de Indias”

2. ESTUDIO SOCIOECONÓMICO Y CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO DEL GRUPO DE MUJERES Y EXPERIENCIAS EN EL PROGRAMA

2.1. Estudio socioeconómico de la población objetivo

Puesto que las mujeres son una parte integral de la familia, la comunidad y del entorno socio-económico del país. Nos hemos dado cuenta que los programas de micro créditos para mujeres han mejorado porque las mujeres administran de forma exitosa sus finanzas y han hecho que su participación en el desarrollo de la familia y la comunidad aumente.

Con esto se pide trámites sencillos, montos pequeños de crédito y escalonamiento. El crédito se otorga para proyectos económicos, individuales o colectivos. (No son préstamos para la adquisición de bienes de consumo).

El primer crédito tiene un rango de préstamo entre \$100.000 hasta \$1.000.000 de pesos por persona para cada miembro del grupo. Los créditos llegarán hasta \$7.000.000 de pesos por persona. Cabe mencionar que el promedio de microcrédito a nivel latinoamericano es de 750 dólares. Se otorgan sin ningún tipo de garantía, sino en la palabra.

La garantía es que cada miembro del grupo responda como obligado solidario y/o aval moral de los demás y se comprometen a responder tanto moral como económicamente con el programa y con las demás socias del grupo.

Se apoya cualquier actividad productiva en los tres sectores de la economía: comercial, servicios y manufactura. Dentro de la manufactura se considera a las manualidades, las artesanías y la agroindustria.

Por ello mantendremos programas de crédito con las tasas más bajas del mercado, fijadas en niveles adecuados y no de usura. Mantenemos la meta de diseñar esquemas de micro financiamiento, fijando tasas de interés que cubran los costos de operación, sin fines de lucro. No deben ser los marginados los que tienen que pagar los mayores intereses.

Se trata de evitar que los pobres tengan que utilizar al prestamista del barrio, al abonero.

Un signo positivo en la instrumentación de estos programas crediticios radicará en que no haya ninguna restricción en la edad de las solicitantes en comparación con las instituciones bancarias que no otorgan apoyos a personas mayores de 60 o de 65 años.

El financiamiento provendrá de recursos presupuestales en montos muy modestos que se complementarán con los de la banca de desarrollo, donativos internacionales y banca ética.

Las mujeres son las beneficiarias preferentes, ya que son ellas las que llevan el peso de la manutención de sus hogares cuando se dedican a actividades económicas.

Habrà una efectiva vigilancia para que la atención a público abierto sea de alta calidad y respeto y se mantenga una transparencia en los programas.

Actuar Por Bolívar es una institución financiera con una misión social dedicada a aumentar la capacidad de producción de las mujeres empresarias con ingresos que

generen proyectos o con negocios establecidos. Aunque las mujeres que pertenecen a los estratos más bajos no cumplen los requisitos para acceder a instituciones de préstamos formales, han demostrado que son merecedoras de créditos y que tienden a llevar a cabo actividades económicamente viables. De manera que **Actuar Por Bolívar** vio la oportunidad de acortar la brecha entre las mujeres empresarias y el acceso a un crédito, ofreciéndoles líneas de crédito rápidas y acordes a su situación.

El objetivo principal de **Actuar Por Bolívar** es el desarrollo de negocios de la comunidad de pasacaballos así como el buen uso de sus principales insumos o materiales para desarrollar un buen producto o servicio, con este estudio socioeconómico **Actuar Por Bolívar** pretende penetrar y profundizar el mercado de Pasacaballos para luego crear un portafolio de créditos, o de Productos de ahorro, así como el desarrollo de nuevos productos que buscan atender la necesidad del cliente actual o potencial.

La forma principal de identificar estos clientes es por medio del mercado meta el cual lo constituyen las personas que tienen menos oportunidades, debido a los pocos

ingresos que generan y la poca riqueza que pueden acumular, ocasionando un círculo vicioso.

A continuación se establecerá el desarrollo de la encuesta socioeconómica de la población de mujeres que residen en el corregimiento de Pasacaballos que solicitan microcréditos en la Corporación Actuar.

2.1.1 Datos demográficos

La Tabla 1, muestra la distribución de frecuencias para el ítem “estado civil” de la población de 70 mujeres aspirantes a microcréditos residentes en Pasacaballos.

Tabla 1. Distribución de frecuencias para “estado civil”

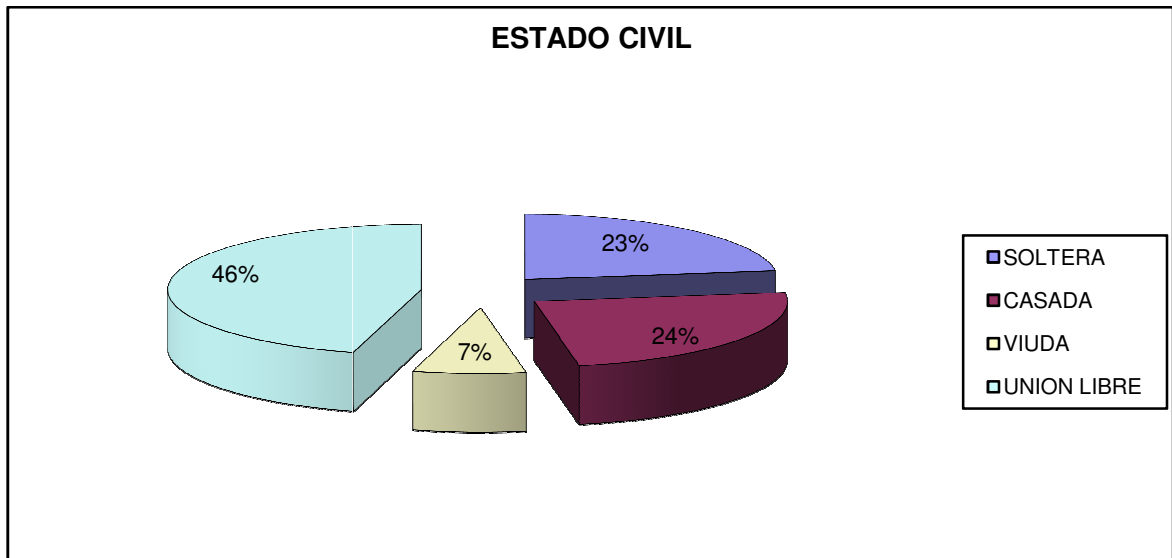
ESTADO CIVIL				
Clase	F. Abs.	F. Rel.	F. Abs. Acum.	F. Rel. Acum.
SOLTERA	16	22,86%	16	22,86%
CASADA	17	24,29%	33	47,14%
VIUDA	5	7,14%	38	54,29%
UNION LIBRE	32	45,71%	70	100,00%
N	70	100,00%		

Fuente: Entrevistas aplicadas al objeto de estudio por autores

En esta tabla de distribución se puede observar que la mayoría de estas mujeres viven en unión libre, lo que significa que no han legalizado su situación civil.

La figura 1, muestra la distribución porcentual de tales datos.

Figura 1. Distribución de frecuencias relativas para el ítem “estado civil”



Fuente: Tabla 1

Se analiza que el 46% de las mujeres que solicitan este tipo de créditos se encuentran en unión libre, un 24% son mujeres casadas, un 23% son solteras y sólo un 7% son viudas.

Lo que demuestra la falta de compromiso para legalizar su situación.

La Tabla 2, muestra la distribución de frecuencias para el ítem “nivel de escolaridad” de la población de 70 mujeres aspirantes a microcréditos residentes en Pasacaballos.

Tabla 2. Distribución de frecuencias para “nivel de escolaridad”

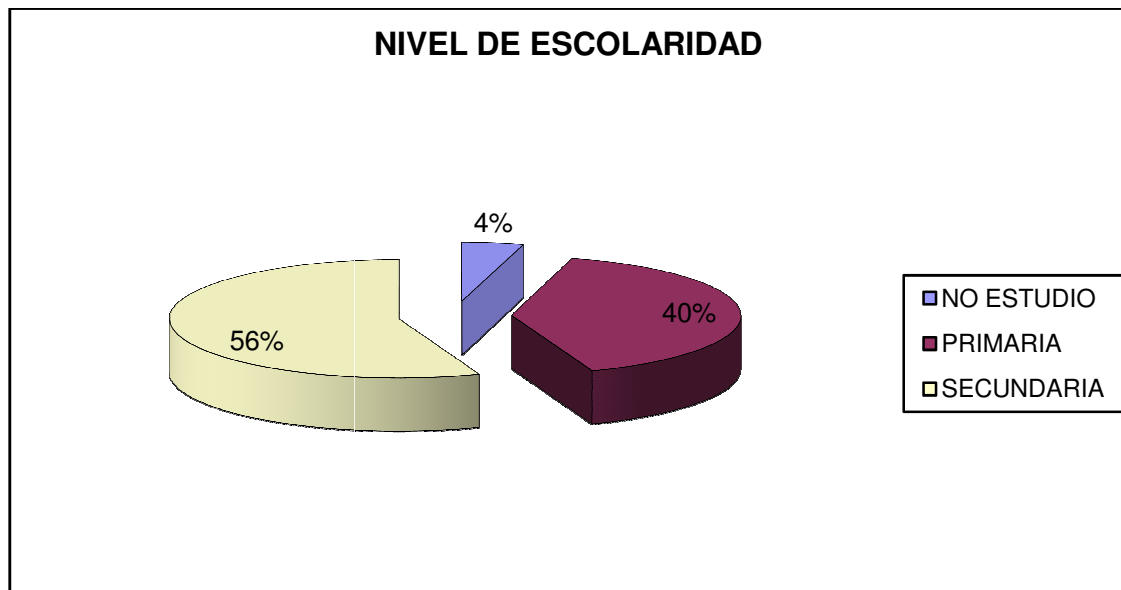
NIVEL DE ESCOLARIDAD				
Clase	F. Abs.	F. Rel.	F. Abs. Acum.	F. Rel. Acum.
NO ESTUDIO	3	4,29%	3	4,29%
PRIMARIA	28	40,00%	31	44,29%
SECUNDARIA	39	55,71%	70	100,00%
N	70	100,00%		

Fuente: Entrevistas aplicadas al objeto de estudio por autores

En esta tabla de distribución se puede observar que la mayoría de estas mujeres culminaron su bachillerato, lo que significa que son bachilleres capaces de estudiar.

La figura 2, muestra la distribución porcentual de tales datos.

Figura 2. Distribución de frecuencias relativas para el ítem “nivel de escolaridad”



Fuente: Tabla 2

Se analiza que el 56% de las mujeres que solicitan este tipo de créditos han cursado hasta secundaria, un 40% son mujeres con estudios de básica primaria y un 4% no estudió.

La Tabla 3, muestra la distribución de frecuencias para el ítem “tipo de vivienda” de la población de 70 mujeres aspirantes a microcréditos residentes en Pasacaballos.

Tabla 3. Distribución de frecuencias para “tipo de vivienda”

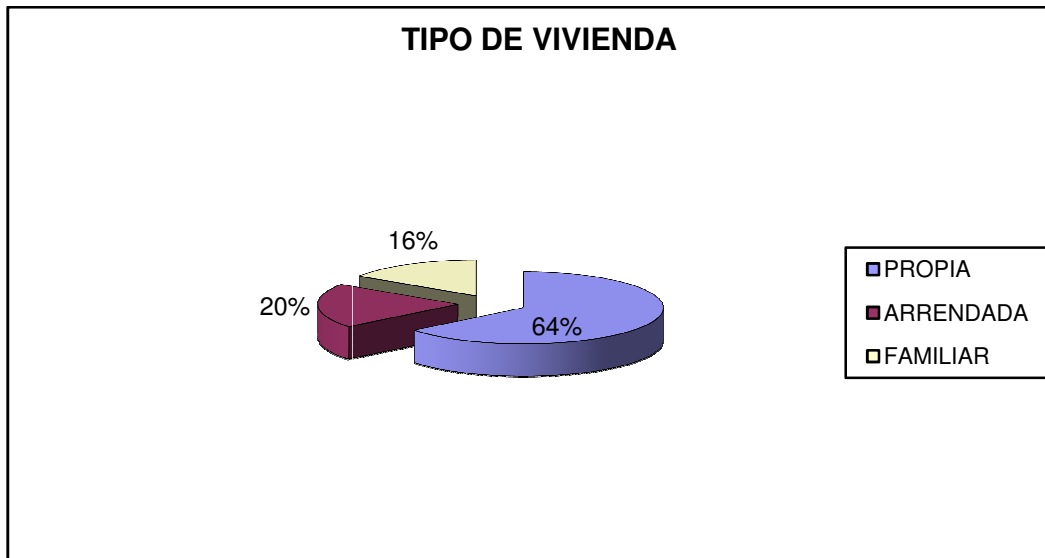
TIPO DE VIVIENDA				
Clase	F. Abs.	F. Rel.	F. Abs. Acum.	F. Rel. Acum.
PROPIA	45	64,29%	45	64,29%
ARRENDADA	14	20,00%	59	84,29%
FAMILIAR	11	15,71%	70	100,00%
N	70	100,00%		

Fuente: Entrevistas aplicadas al objeto de estudio por autores

En esta tabla de distribución se puede observar que la mayoría de estas mujeres poseen casa propia.

La figura 3, muestra la distribución porcentual de tales datos.

Figura 3. Distribución de frecuencias relativas para el ítem “tipo de vivienda”



Fuente: Tabla 3

Se analiza que el 64% de las mujeres que solicitan este tipo de créditos poseen vivienda propia, un 20% son mujeres que viven en arriendo y un 16% vive con la familia.

2.1.2. Información económica y financiera

La Tabla 4, muestra la distribución de frecuencias para el ítem “tenencia de deudas” de la población de 70 mujeres aspirantes a microcréditos residentes en Pasacaballos.

Tabla 4. Distribución de frecuencias para “tenencia de deudas”

¿TIENE DEUDAS?				
Clase	F. Abs.	F. Rel.	F. Abs. acum..	F. Rel. Acum.
SI	5	7,14%	5	7,14%
NO	65	92,86%	70	100,00%
N	70	100,00%		

Fuente: Entrevistas aplicadas al objeto de estudio por autores

En esta tabla de distribución se puede observar que la mayoría de estas mujeres no poseen deuda alguna y por lo tanto pueden acceder a créditos.

La figura 4, muestra la distribución porcentual de tales datos.

Figura 4. Distribución de frecuencias relativas para el ítem “tenencia de deudas”



Fuente: Tabla 4

Se analiza que el 93% de las mujeres que solicitan este tipo de créditos aseguran no tener deudas pendientes, un 7% afirman que sí.

La Tabla 5, muestra la distribución de frecuencias para el ítem “tipo de propiedad del negocio” de la población de 70 mujeres aspirantes a microcréditos residentes en Pasacaballos.

Tabla 5. Distribución de frecuencias para “tipo de propiedad del negocio”

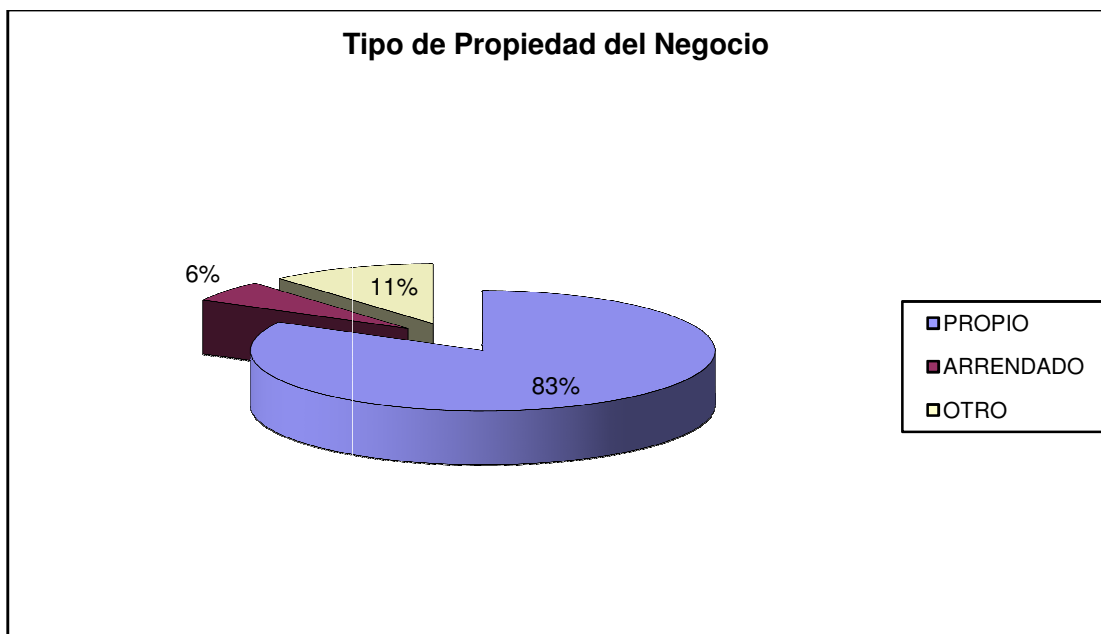
TIPO DE PROPIEDAD DEL NEGOCIO				
Clase	F. Abs.	F. Rel.	F. Abs. Acum.	F. Rel. Acum.
PROPIO	58	82,86%	58	82,86%
ARRENDADO	4	5,71%	62	88,57%
OTRO	8	11,43%	70	100,00%
N	70	100,00%		

Fuente: Entrevistas aplicadas al objeto de estudio por autores

En esta tabla de distribución se puede observar que la mayoría de estas mujeres son propietarias de sus negocios.

La figura 5, muestra la distribución porcentual de tales datos.

Figura 5. Distribución de frecuencias relativas para el ítem “tipo de propiedad del negocio”



Fuente: Tabla 5

Se analiza que el 83% de las mujeres que solicitan este tipo de créditos poseen negocios propios, mientras que un 6% afirman que el negocio es rentado y un 11% afirma que lo tiene con otra persona.

La Tabla 6, muestra la distribución de frecuencias para el ítem “adquisición del capital” de la población de 70 mujeres aspirantes a microcréditos residentes en Pasacaballos.

Tabla 6. Distribución de frecuencias para “adquisición del capital”

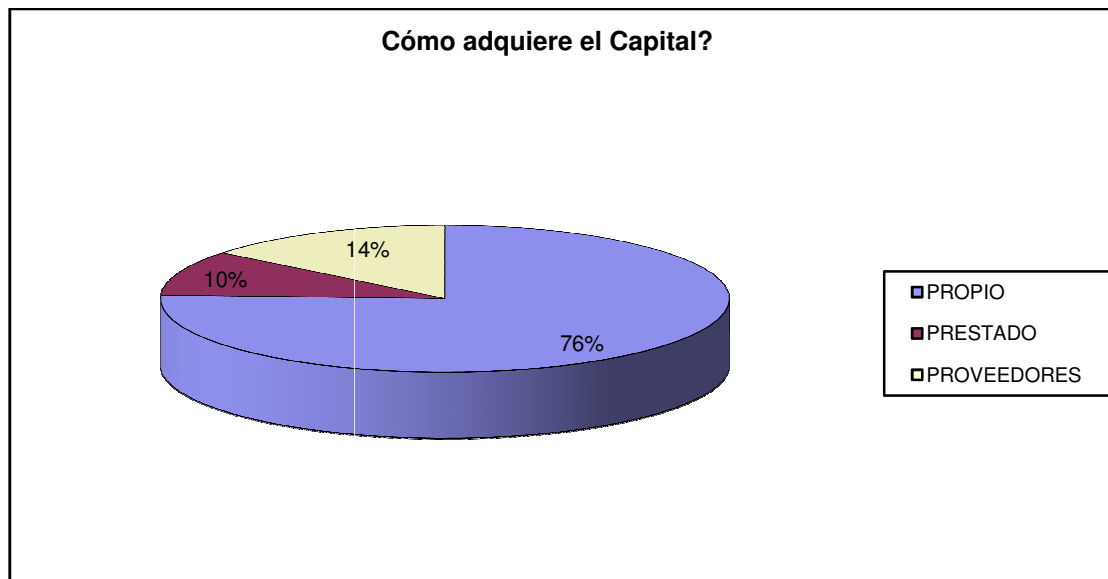
¿ COMO ADQUIERE SU CAPITAL DE TRABAJO ?				
Clase	F. Abs.	F. Rel.	F. Abs. Acum.	F. Rel. Acum.
PROPIO	53	75,71%	53	75,71%
PRESTADO	7	10,00%	60	85,71%
PROVEEDORES	10	14,29%	70	100,00%
N	70	100,00%		

Fuente: Entrevistas aplicadas al objeto de estudio por autores

En esta tabla de distribución se puede observar que la mayoría de estas mujeres adquieren su capital de trabajo de manera propia para sus negocios.

La figura 6, muestra la distribución porcentual de tales datos.

Figura 6. Distribución de frecuencias relativas para el ítem “adquisición de capital”



Fuente: Tabla 6

Se analiza que el 76% de las mujeres que solicitan este tipo de créditos poseen capital propio, mientras que un 10% afirman que el capital es prestado y un 14% afirma que lo tiene con proveedores.

La Tabla 7, muestra la distribución de frecuencias para el ítem “lugar del negocio” de la población de 70 mujeres aspirantes a microcréditos residentes en Pasacaballos.

Tabla 7. Distribución de frecuencias para “lugar del negocio”

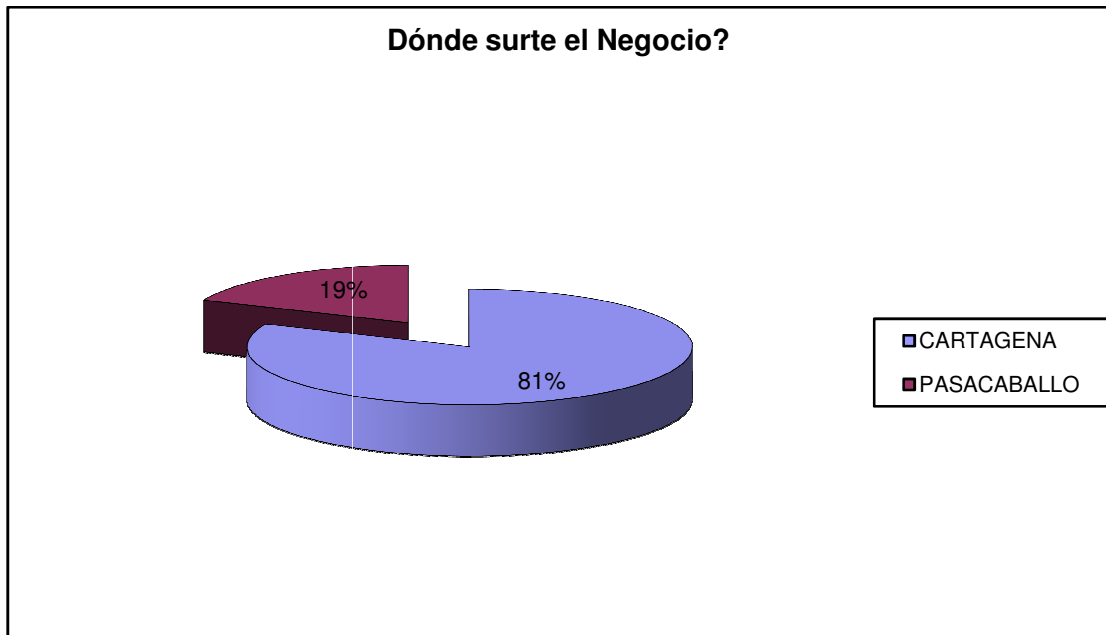
¿DONDE SURTE SU NEGOCIO?				
Clase	F. Abs.	F. Rel.	F. Abs. Acum.	F. Rel. Acum.
CARTAGENA	57	81,43%	57	81,43%
PASACABALLO	13	18,57%	70	100,00%
N	70	100,00%		

Fuente: Entrevistas aplicadas al objeto de estudio por autores

En esta tabla de distribución se puede observar que la mayoría de estas mujeres surten su negocio en la ciudad de Cartagena en el sector de Basurto por ser este un punto primordial para surtir su negocio.

La figura 7, muestra la distribución porcentual de tales datos.

Figura 7. Distribución de frecuencias relativas para el ítem “lugar del negocio”



Fuente: Tabla 7

Se analiza que el 81% de las mujeres que solicitan este tipo de créditos poseen y surten sus negocios en el Distrito de Cartagena de Indias, mientras que un 19% lo provee en Pasacaballos.

La Tabla 8, muestra la distribución de frecuencias para el ítem “valor del crédito” de la población de 70 mujeres aspirantes a microcréditos residentes en Pasacaballos.

Tabla 8. Distribución de frecuencias para “valor del crédito”

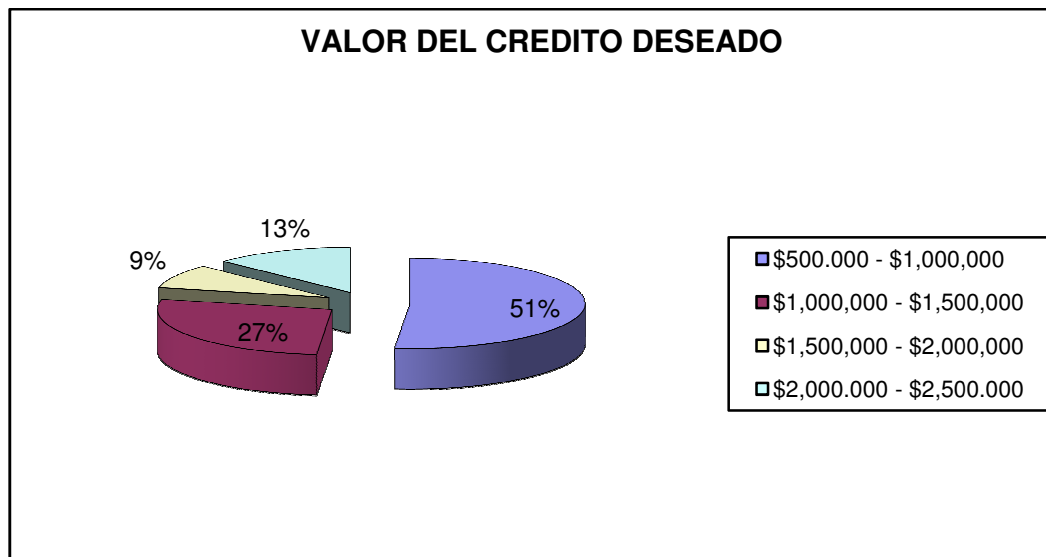
VALOR DEL CREDITO DESEADO					
Clase	F. Abs.	F. Rel.	F. Abs. Acum.	F. Rel. Acum.	Marca de clase
\$500.000 - \$1,000,000	36	51,43%	36	51,43%	\$ 750.000,00
\$1,000,000 - \$1,500,000	19	27,14%	55	78,57%	\$ 1.250.000,00
\$1,500,000 - \$2,000,000	6	8,57%	61	87,14%	\$ 1.750.000,00
\$2,000.000 - \$2,500.000	9	12,86%	70	100,00%	\$ 2.250.000,00
N	70	100,00%			

Fuente: Entrevistas aplicadas al objeto de estudio por autores

En esta tabla de distribución se puede observar que la mayoría de estas mujeres consideraría obtener su crédito del rango de \$500.000 - \$1.000.000.

La figura 8, muestra la distribución porcentual de tales datos.

Figura 8. Distribución de frecuencias relativas para el ítem “valor del crédito”



Fuente: Tabla 8

Se analiza que el 51% de las mujeres que solicitan este tipo de créditos lo solicitan entre \$500.000 y \$1'000.000, mientras que un 27% solicita crédito entre \$1'000.000 y \$1'500.000, un 9% lo solicita entre \$1'500.000 y \$2'000.000; y por último, un 13% solicita el crédito entre 2'000.000 y 2'500.000.

La Tabla 9, muestra la distribución de frecuencias para el ítem “ingreso mensual” de la población de 70 mujeres aspirantes a microcréditos residentes en Pasacaballos.

Tabla 9. Distribución de frecuencias para “ingreso mensual”

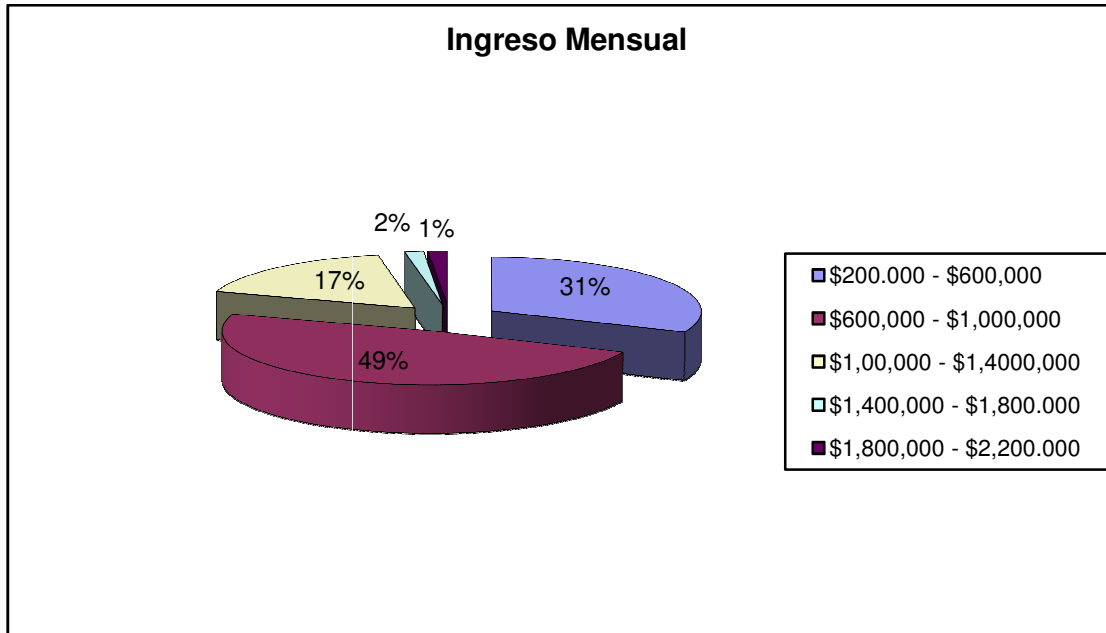
INGRESO MENSUAL					
Clase	F. Abs.	F. Rel.	F. Abs. Acum.	F. Rel. Acum.	Marca de clase
\$200.000 - \$600,000	22	31,43%	22	31,43%	\$ 400.000,00
\$600,000 - \$1,000,000	34	48,57%	56	80,00%	\$ 800.000,00
\$1,00,000 - \$1,4000,000	12	17,14%	68	97,14%	\$ 1.200.000,00
\$1,400,000 - \$1,800.000	1	1,43%	69	98,57%	\$ 1.600.000,00
\$1,800,000 - \$2,200.000	1	1,43%	70	100,00%	\$ 2.000.000,00
N	70	100,00%			

Fuente: Entrevistas aplicadas al objeto de estudio por autores

En esta tabla de distribución se puede observar que la mayoría de estas mujeres obtienen sus ingresos mensuales en un rango de \$600.000 - \$1.000.000.

La figura 9, muestra la distribución porcentual de tales datos.

Figura 9. Distribución de frecuencias relativas para el ítem “ingreso mensual”



Fuente: Tabla 9

Se analiza que el 50% de las mujeres que solicitan este tipo de créditos tienen un ingreso mensual entre \$600.000 y \$1'000.000, mientras que un 17% posee ingresos entre \$1'000.000 y \$1'400.000, un 31% posee ingresos entre \$200.000 y \$600.000, solo 1% posee ingresos entre \$1'400.000 y \$1'800.000; y por último, otro 1% posee ingresos entre 1'800.000 y 2'200.000.

La Tabla 10, muestra la distribución de frecuencias para el ítem “egreso mensual” de la población de 70 mujeres aspirantes a microcréditos residentes en Pasacaballos.

Tabla 10. Distribución de frecuencias para “egreso mensual”

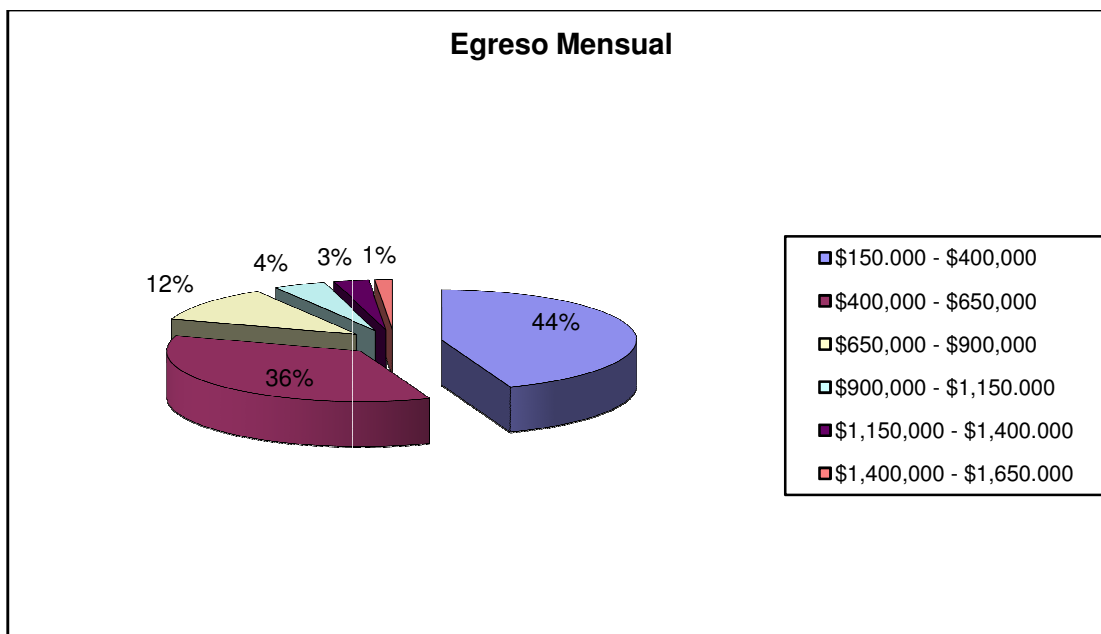
EGRESO MENSUAL					
Clase	F. Abs.	F. Rel.	F. Abs. Acum.	F. Rel. Acum.	Marca de clase
\$150.000 - \$400,000	31	44,29%	31	44,29%	\$ 275.000,00
\$400,000 - \$650,000	25	35,71%	56	80,00%	\$ 525.000,00
\$650,000 - \$900,000	8	11,43%	64	91,43%	\$ 775.000,00
\$900,000 - \$1,150.000	3	4,29%	67	95,71%	\$ 1.025.000,00
\$1,150,000 - \$1,400.000	2	2,86%	69	98,57%	\$ 1.275.000,00
\$1,400,000 - \$1,650.000	1	1,43%	70	100,00%	\$ 1.525.000,00
N	70	100,00%			

Fuente: Entrevistas aplicadas al objeto de estudio por autores

En esta tabla de distribución se puede observar que la mayoría de estas mujeres gastan mensualmente en un rango de \$150.000 - \$400.000 gastos ocasionados por servicios públicos, salud y alimentación, este comportamiento es favorable para las mujeres que están en este porcentaje, porque les ayuda a ahorrar e invertir en activos y mejorar su negocio.

La figura 10, muestra la distribución porcentual de tales datos.

Figura 10. Distribución de frecuencias relativas para el ítem “egreso mensual”



Fuente: Tabla 10

Se analiza que el 45% de las mujeres que solicitan este tipo de créditos tienen un egreso mensual entre \$150.000 y \$400.000, mientras que un 36% posee egresos entre \$400.000 y \$650.000, un 11% posee egresos entre \$650.000 y \$900.000, un 4% posee egresos entre \$900.000 y \$1.150.000, solo 3% posee egresos entre \$1.150.000 y \$1.400.000; y por último, un 1% posee egresos entre \$1.400.000 y \$1.650.000.

De acuerdo a lo anterior, se concluye de manera preliminar que la población objetivo es susceptible de ser acreedor a un microcrédito por parte de la Corporación Actuar, ya que más del 30% de las mujeres que se encuestaron poseen condiciones favorables para la adquisición de crédito en condiciones de bajo riesgo. Es decir, se pueden otorgar créditos sin importar la actividad económica teniendo en cuenta su balance general de ingresos y egresos con un monto entre \$500.000 y \$1'000.000, como se puede observar en la capacidad de endeudamiento de la población.

Cabe anotar que estas personas son las opcionadas para asesoría financiera que se persigue en este proyecto.

Por ser estas mujeres emprendedoras y tener un negocio con mas de seis meses de existencias ellas reúnen todas las cualidades para poder clasificar en la aceptación de un microcrédito por parte de la fundación **Actuar Por Bolívar**.

Este estudio socioeconómico nos ayuda a entender y comprender el estilo de vida de estas mujeres cabezas de familia que ven en estos microcréditos una oportunidad.

2.2. Capacidad de endeudamiento de la población objetivo

Las siguientes son las personas seleccionadas para asesoría, de acuerdo al perfil financiero que maneja la Corporación Actuar para asignación de microcréditos.

Actuar Por Bolívar toma como criterio el ingreso, egreso, tiempo de duración de su negocio y se observa y analiza su balance general para ver si estas mujeres son acreedoras al microcrédito y analizar su factibilidad para ver si tienen la capacidad de pagar los microcréditos.

Nayibi Martínez. C.C. No. 45.761.927.

Tipo de Negocio: Kiosco y Ventas de Comidas Rápidas

Tiempo En su Negocio: 8 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos	112.000	Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar		Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas		Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricación	5.000.000	Total Pasivos	
Otros Activos Fijos	1.500.000	Capital	6.612.000
Otros			
Total Activos	6.612.000	Total Pasivos + Capital	6.612.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Cuadro 1. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 1)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	1.200.000	406.000
	Valor E:	794.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	1.491.728	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	1.491.728	*(1+ 0,017)^12
Valor Futuro:	1.826.169	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	1.826.169	1.491.728
Ganancia:	334.441	Ganancia del Micro crédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{1.826.169}{12}$	152.181 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 794.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 1.491.728 pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar en el Kiosco y mejorar su calidad

de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$ 152.181 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Bledis Verbel C.C. No. 64.522.417.

Tipo de Negocio: Refresquería

Tiempo En su Negocio: 12 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos		Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar	150.000	Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas		Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricación	100.000	Total Pasivos	
Otros Activos Fijos	320.000	Capital	570.000
Otros			
Total Activos	570.000	Total Pasivos + Capital	570.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 2. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 2)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	488.000	348.000
	Valor E:	140.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	429.750	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	429.750	$*(1 + 0,017)^6$
Valor Futuro:	475.490	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	475.490	429.750
Ganancia:	45.740	Ganancia del Micro crédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{475.490}{6}$	79.248 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus ingresos y egresos mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 140.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 429.750 pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Refresquería y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$ 79.248 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Claudia Mercado C.C. No. 33.065.546.

Tipo de Negocio: Venta de CD

Tiempo En su Negocio: 6 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos	60.000	Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar	100.000	Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas		Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricación	24.000	Total Pasivos	
Otros Activos Fijos		Capital	184.000
Otros			
Total Activos	184.000	Total Pasivos + Capital	184.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio

Cuadro 3. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 3)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	496.000	350.000
	Valor E:	146.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	382.000	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	382.000	*(1+ 0,017)^6
Valor Futuro:	422.657	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	422.657	382.000
Ganancia:	40.657	Ganancia del Micro crédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{422.657}{6}$	70.442 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus ingresos y egresos mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 146.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 382.000 pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Venta de CD y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$ 70.442 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Emilce Rodríguez C.C. No. 45.591.098.

Tipo de Negocio: Chatarrería

Tiempo En su Negocio: 24 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos	6.000.000	Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar		Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas		Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricación	4.000.000	Total Pasivos	
Otros Activos Fijos	500.000	Capital	10.500.000
Otros			
Total Activos	10.500.000	Total Pasivos + Capital	10.500.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 4. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 4)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	1.900.000	1.150.000
	Valor E:	750.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	1.390.660	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	1.390.660	*(1+ 0,017)^12
Valor Futuro:	1.702.442	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	1.702.442	1.390.660
Ganancia:	311.782	Ganancia del Micro crédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{1.702.442}{12}$	141.870 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 750.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 1.390.660 pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Chatarrería y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$ 141.870 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Ana Narváez C.C. No. 45.512.978.

Tipo de Negocio: Venta de Cerveza

Tiempo En su Negocio: 8 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos		Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar	100.000	Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas		Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricación	90.000	Total Pasivos	
Otros Activos Fijos	1.100.000	Capital	1.290.000
Otros			
Total Activos	1.290.000	Total Pasivos + Capital	1.290.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 5. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 5)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	500.000	311.000
	Valor E:	189.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	422.750	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	422.750	*(1+ 0,017)^6
Valor Futuro:	467.745	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	467.745	422.750
Ganancia:	44.995	Ganancia del Micro crédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{467.745}{6}$	77.957 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 189.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 422.750 pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Venta de Cerveza y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$ 77.957 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Concepción Alvarez C.C. No. 45.465.622.

Tipo de Negocio: Venta de Almuerzos

Tiempo En su Negocio: 10 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos	90.000	Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar	200.000	Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas		Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricacion	150.000	Total Pasivos	
Otros Activos Fijos		Capital	440.000
Otros			
Total Activos	440.000	Total Pasivos + Capital	440.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 6. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 6)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	608.000	345.000
	Valor E:	263.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	764.000	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	764.000	$*(1 + 0,017)^6$
Valor Futuro:	845.531	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	845.531	764.000
Ganancia:	81.531	Ganancia del Microcrédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{845.531}{6}$	140.921 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 263.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 764.000 pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Venta de Almuerzos y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$ 140.921 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Bienvenida Babilonia C.C. No. 22.798.665.

Tipo de Negocio: Venta de Fritos

Tiempo En su Negocio: 11 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos	50.000	Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar	350.000	Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas		Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricacion		Total Pasivos	
Otros Activos Fijos		Capital	800.000
Otros	400.000		
Total Activos	800.000	Total Pasivos + Capital	800.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 7. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 7)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	650.000	430.000
	Valor E:	220.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	661.500	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	661.500	*(1+ 0,017)^6
Valor Futuro:	731.906	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	731.906	661.500
Ganancia:	70.406	Ganancia del Micro crédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{731.906}{6}$	121.984 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 220.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 661.500 pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Venta de Fritos y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$ 121.984 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Sonia Peña C.C. No. 23.727.422.

Tipo de Negocio: Tienda

Tiempo En su Negocio: 22 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos	70.000	Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar	630.000	Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas		Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricacion	5.000.000	Total Pasivos	
Otros Activos Fijos	6.480.000	Capital	12.180.000
Otros			
Total Activos	12.180.000	Total Pasivos + Capital	12.180.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 8. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 8)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	1.000.000	471.000
	Valor E:	529.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	2.045.988	Valor del prestamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	2.045.988	*(1+ 0,017)^12
Valor Futuro:	2.504.693	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	2.504.693	2.045.988
Ganancia:	458.705	Ganancia del Micro crédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{2.504.693}{12}$	208.724 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 529.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 2.504.693 pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Tienda y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$ 208.724 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Argenida Marrugo C.C. No. 45.761.311.

Tipo de Negocio: Chaza, Variedades y Ventas de Catalogo

Tiempo En su Negocio: 17 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos	60.000	Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar	200.000	Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas		Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricacion	70.000	Total Pasivos	
Otros Activos Fijos	80.000	Capital	410.000
Otros			
Total Activos	410.000	Total Pasivos + Capital	410.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 9. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 9)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	780.000	541.000
	Valor E:	239.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	661.500	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	661.500	*(1+ 0,017)^6
Valor Futuro:	731.906	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	731.906	661.500
Ganancia:	70.406	Ganancia del Microcrédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{731.906}{6}$	121.984 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 239.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 661.500 pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Chaza, Variedades y Ventas de Catalogo y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$121.984 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Fabiola Carrazo C.C. No. 42.486.101.

Tipo de Negocio: Chaza, Ventas de arepa y Sopa

Tiempo En su Negocio: 13 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos		Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar		Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas	40.000	Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricacion		Total Pasivos	
Otros Activos Fijos	150.000	Capital	190.000
Otros			
Total Activos	190.000	Total Pasivos + Capital	190.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 10. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 10)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	590.000	384.000
	Valor E:	206.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	470.500	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	470.500	*(1+ 0,017)^6
Valor Futuro:	520.577	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	520.577	470.500
Ganancia:	50.077	Ganancia del Microcrédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{520.577}{6}$	86.762 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 206.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 470.500 pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Chaza, Ventas de arepa y Sopa Y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$ 86.762 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Mirta Paternina C.C. No. 1.041.971.

Tipo de Negocio: Chaza, Almuerzos

Tiempo En su Negocio: 15 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos	50.000	Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar	100.000	Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas		Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricacion		Total Pasivos	
Otros Activos Fijos	100.000	Capital	250.000
Otros			
Total Activos	250.000	Total Pasivos + Capital	250.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 11. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 11)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	980.000	449.000
	Valor E:	531.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	927.080	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	927.080	*(1 + 0,017)^12
Valor Futuro:	1.134.929	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	1.134.929	927.080
Ganancia:	207.849	Ganancia del Microcrédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{1.134.929}{12}$	94.577 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 531.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 927.080 pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Chaza, Almuerzos y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$ 94.577 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Marta Polo C.C. No. 33.254.961.

Tipo de Negocio: Chaza

Tiempo En su Negocio: 7 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos	60.000	Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar	72.000	Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas		Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricacion	30.000	Total Pasivos	
Otros Activos Fijos		Capital	162.000
Otros			
Total Activos	162.000	Total Pasivos + Capital	162.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 12. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 12)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	650.000	374.000
	Valor E:	276.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	477.500	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	477.500	$*(1 + 0,017)^6$
Valor Futuro:	528.322	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	528.322	477.500
Ganancia:	50.822	Ganancia del Microcrédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{528.322}{6}$	88.053 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 276.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 477.500 pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Chaza y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$88.053 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Teresa Torres C.C. No. 45.369.252.

Tipo de Negocio: Confecciones

Tiempo En su Negocio: 8 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos	700.000	Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar		Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas		Otros Pasivos	
Productos en Proceso	400.000		
Productos de Fabricacion		Total Pasivos	
Otros Activos Fijos		Capital	1.100.000
Otros			
Total Activos	1.100.000	Total Pasivos + Capital	1.100.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 13. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 13)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	1.100.000	622.000
	Valor E:	478.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	764.000	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	764.000	*(1 + 0,017)^12
Valor Futuro:	935.287	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	935.287	764.000
Ganancia:	171.287	Ganancia del Microcrédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{935.287}{12}$	77.941 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 478.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 764.000 pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar las Confecciones y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$ 77.941 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Maria Ahumedo C.C. No. 22.306.985.

Tipo de Negocio: Venta de Productos ebel

Tiempo En su Negocio: 6 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos	10.000	Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar		Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas	150.000	Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricacion		Total Pasivos	
Otros Activos Fijos		Capital	160.000
Otros			
Total Activos	160.000	Total Pasivos + Capital	160.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 14. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 14)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	500.000	370.000
	Valor E:	130.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	382.000	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	382.000	$*(1 + 0,017)^6$
Valor Futuro:	422.657	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	422.657	382.000
Ganancia:	40.657	Ganancia del Micro crédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{422.657}{6}$	70.442 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 130.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 382.000 pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar las Ventas de ebel y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$ 70.442 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Noemy Peña C.C. No. 46.540.361.

Tipo de Negocio: Carnicería y Tienda Escolar

Tiempo En su Negocio: 32 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos	1.000.000	Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar	2.000.000	Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas	700.000	Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricacion		Total Pasivos	
Otros Activos Fijos	1.600.000	Capital	5.300.000
Otros			
Total Activos	5.300.000	Total Pasivos + Capital	5.300.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 15. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 15)

Valor De Endeudamiento: Ingreso – Egreso		
Valor De Endeudamiento:	2.100.000	1.000.000
	Valor E:	1.100.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	2.200.000	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	2.200.000	*(1+ 0,017)^12
Valor Futuro:	2.693.234	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	2.693.234	2.200.000
Ganancia:	493.234	Ganancia del Microcrédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{2.693.234}{12}$	224.436 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 1.100.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 2.200.000 pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Carnicería y Tienda Escolar y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$224.436 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Elena Babilonia C.C. No. 22.798.652.

Tipo de Negocio: Confecciones

Tiempo En su Negocio: 12 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos		Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar	120.000	Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas	230.000	Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricacion		Total Pasivos	
Otros Activos Fijos	300.000	Capital	650.000
Otros			
Total Activos	650.000	Total Pasivos + Capital	650.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 16. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 16)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	644.000	382.000
	Valor E:	262.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	231.750	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	231.750	$*(1 + 0,017)^3$
Valor Futuro:	243.771	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	243.771	231.750
Ganancia:	12.021	Ganancia del Microcrédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{243.771}{3}$	81.257 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 262.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 231.750 pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Confección y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$ 81.257 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Naira Terán C.C. No. 33.254.900.

Tipo de Negocio: Venta de Pescado

Tiempo En su Negocio: 9 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos	80.000	Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar	60.000	Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas		Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricacion		Total Pasivos	
Otros Activos Fijos		Capital	140.000
Otros			
Total Activos	140.000	Total Pasivos + Capital	140.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 17. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 17)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	750.000	387.000
	Valor E:	363.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	231.750	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	231.750	*(1+ 0,017)^3
Valor Futuro:	243.771	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	243.771	231.750
Ganancia:	12.021	Ganancia del Microcrédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{243.771}{3}$	81.257 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 363.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 231.750 pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Venta de Pescado y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$81.257 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Yurledys Fuentes C.C. No. 34.882.566.

Tipo de Negocio: Venta de Carbon

Tiempo En su Negocio: 9 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos	500.000	Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar		Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas		Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricacion	100.000	Total Pasivos	
Otros Activos Fijos		Capital	600.000
Otros			
Total Activos	600.000	Total Pasivos + Capital	600.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 18. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 18)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	700.000	328.000
	Valor E:	372.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	477.500	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	477.500	*(1+ 0,017)^6
Valor Futuro:	528.322	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	528.322	477.500
Ganancia:	50.822	Ganancia del Microcrédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{528.322}{6}$	88.053 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 372.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 477.500 pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Venta de Carbón y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$88.053 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Siut Gurcis C.C. No. 30.421.313.

Tipo de Negocio: Venta de Cemento

Tiempo En su Negocio: 6 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos		Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar		Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas	300.000	Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricacion		Total Pasivos	
Otros Activos Fijos		Capital	300.000
Otros			
Total Activos	300.000	Total Pasivos + Capital	300.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 19. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 19)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	650.000	215.000
	Valor E:	435.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	382.000	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	382.000	*(1+ 0,017)^6
Valor Futuro:	422.657	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	422.657	382.000
Ganancia:	40.657	Ganancia del Microcrédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{422.657}{6}$	70.442 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 435.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 382.000 pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Venta de Cemento y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$70.442 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Maruja Gómez C.C. No. 33.139.858.

Tipo de Negocio: Kiosco, Refresquería y Almuerzo

Tiempo En su Negocio: 16 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos		Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar	120.000	Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas	50.000	Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricación	300.000	Total Pasivos	
Otros Activos Fijos	1.075.000	Capital	1.545.000
Otros			
Total Activos	1.545.000	Total Pasivos + Capital	1.545.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 20. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 20)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	910.000	343.000
	Valor E:	567.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	1.075.000	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	1.075.000	*(1+ 0,017)^12
Valor Futuro:	1.316.012	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	1.316.012	1.075.000
Ganancia:	241.012	Ganancia del Micro crédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{1.316.012}{12}$	109.668 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 567.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 1.075.000 pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar el Kiosco, Refresquería y Almuerzo y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$ 109.668 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Alcira Álvarez C.C. No. 45.503.677.

Tipo de Negocio: Venta por Catalogo y Refresquería

Tiempo En su Negocio: 7 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos	30.000	Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar	40.000	Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas		Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricacion		Total Pasivos	
Otros Activos Fijos	460.000	Capital	530.000
Otros			
Total Activos	530.000	Total Pasivos + Capital	530.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 21. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 21)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	750.000	400.000
	Valor E:	350.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	648.250	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	648.250	$*(1 + 0,017)^6$
Valor Futuro:	757.077	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	757.077	648.250
Ganancia:	108.827	Ganancia del Microcrédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{757.077}{6}$	126.179 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 350.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 648.250. Pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Venta por Catalogo y Refresquería y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$126.179 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Ana Ramírez C.C. No. 52.390.275.

Tipo de Negocio: Carnicería

Tiempo En su Negocio: 11 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos	900.000	Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar	800.000	Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas		Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricación	300.000	Total Pasivos	
Otros Activos Fijos	200.000	Capital	2.200.000
Otros			
Total Activos	2.200.000	Total Pasivos + Capital	2.200.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 22. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 22)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	800.000	460.000
	Valor E:	340.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	557.236	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	557.236	*(1+ 0,017)^6
Valor Futuro:	616.545	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	616.545	557.236
Ganancia:	59.309	Ganancia del Microcrédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{616.545}{6}$	102.757 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 340.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 557.236. Pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Carnicería y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$ 102.757 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Prudencia Julio C.C. No. 45.505.775.

Tipo de Negocio: Venta de Almuerzo

Tiempo En su Negocio: 14 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos	170.000	Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar	400.000	Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas		Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricacion	1.100.000	Total Pasivos	
Otros Activos Fijos	2.440.000	Capital	4.110.000
Otros			
Total Activos	4.110.000	Total Pasivos + Capital	4.110.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 23. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 23)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	1.300.000	682.000
	Valor E:	618.000
		Valor de endeudamiento
Valor Presente:	1.100.000	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	1.100.000	$*(1 + 0,017)^{12}$
Valor Futuro:	1.346.617	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	1.346.617	1.100.000
Ganancia:	246.617	Ganancia del Microcrédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{1.346.617}{12}$	112.218
		Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 618.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 1.100.000. Pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Venta de Almuerzo y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$ 112.218 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Claudia Álvarez C.C. No. 45.505.406.

Tipo de Negocio: Venta por Catalogo y Venta de Frutas

Tiempo En su Negocio: 10 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos		Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar	100.000	Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas		Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricacion	250.000	Total Pasivos	
Otros Activos Fijos		Capital	350.000
Otros			
Total Activos	350.000	Total Pasivos + Capital	350.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 24. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 24)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	550.000	157.000
	Valor E:	393.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	598.000	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	598.000	*(1+ 0,017)^6
Valor Futuro:	661.647	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	661.647	598.000
Ganancia:	63.647	Ganancia del Microcrédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{661.647}{6}$	110.274 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 393.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 598.000. Pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Venta por Catalogo y Venta de Frutas y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$110.274 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Edit Villadiego C.C. No. 26.025.804.

Tipo de Negocio: Tienda

Tiempo En su Negocio: 6 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos	500.000	Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar	250.000	Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas		Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricacion	450.000	Total Pasivos	
Otros Activos Fijos	710.000	Capital	1.910.000
Otros			
Total Activos	1.910.000	Total Pasivos + Capital	1.910.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 25. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 25)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	530.000	408.000
	Valor E:	122.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	279.000	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	279.000	*(1+ 0,017)^3
Valor Futuro:	293.472	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	293.472	279.000
Ganancia:	14.472	Ganancia del Microcrédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{293.472}{3}$	97.824 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 122.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 279.000. Pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Tienda y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$97.824 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Elsa Trespalacio C.C. No. 32.938.002.

Tipo de Negocio: Venta de Ropa

Tiempo En su Negocio: 6 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos		Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar	100.000	Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas		Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricacion	220.000	Total Pasivos	
Otros Activos Fijos		Capital	320.000
Otros			
Total Activos	320.000	Total Pasivos + Capital	320.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 26. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 26)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	500.000	328.000
	Valor E:	172.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	212.650	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	212.650	*(1+ 0,017)^3
Valor Futuro:	223.680	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	223.680	212.650
Ganancia:	11.030	Ganancia del Microcrédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{223.680}{3}$	74.560 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 172.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 212.650. Pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Venta de Ropa y mejorar su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$74.560 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Neda Zabaleta C.C. No. 45.756.287.

Tipo de Negocio: Chaza y Refresquería

Tiempo En su Negocio: 7 meses

Deudas con Terceros: No

Balance General			
Activos		Pasivos	
Caja o Bancos		Cuentas por pagar	
Cuentas por Cobrar		Pasivos a Largo Plazo	
Materias Primas		Otros Pasivos	
Productos en Proceso			
Productos de Fabricacion	198.000	Total Pasivos	
Otros Activos Fijos	182.000	Capital	380.000
Otros			
Total Activos	380.000	Total Pasivos + Capital	380.000

Su negocio cuenta con buena viabilidad por no encontrarse deudas que pongan en riesgo la rentabilidad, este negocio no posee créditos algunos y le sugerimos que acuda al micro crédito porque este la ayudaría a crecer mas y a generar empleos.

Este negocio cuenta con buenos ingresos que le genera la adecuada rentabilidad y sustento económico para poder suplir todas sus necesidades básicas y secundarias que garantizan un nivel de vida adecuado y poder a la vez mejorar su negocio.

Cuadro 27. Análisis de Capacidad de Endeudamiento (Cliente 27)

Valor De Endeudamiento: Ingreso - Egreso		
Valor De Endeudamiento:	400.000	287.000
	Valor E:	113.000 Valor de endeudamiento
Valor Presente:	231.750	Valor del préstamo Asesorado
Valor Futuro: Valor Presente (1 + I)^n		
Valor Futuro:	231.750	*(1+ 0,017)^3
Valor Futuro:	243.771	Valor Final del préstamo
Ganancia: Valor Futuro - Valor Presente		
Ganancia:	243.771	231.750
Ganancia:	12.021	Ganancia del Microcrédito
Valor Cuota Mensual: Valor Futuro / Meses del Año		
Valor de Cuota M:	$\frac{243.771}{3}$	81.257 Valor cuota Mensual

Después de analizar sus Ingresos y Egresos Mensuales la sometimos a una prueba de endeudamiento y vimos que su capacidad de endeudamiento es de \$ 113.000 pesos, le sugerimos que prestara \$ 231.750. Pesos porque este negocio necesitaba de este capital para poder progresar y ensanchar la Chaza y Refresquería y mejorar

su calidad de vida. Pagando unas cuotas mensuales de \$81.257 pesos cuota que esta en capacidad de pagar.

Estas fueron las asesorías que se pudieron atender en el presente proyecto social de las cuales se desarrollaron con éxito y fueron aprobados sus microcréditos por medio de la Corporación **Actuar Por Bolívar** por ser negocios con más de 6 meses de servicio y porque eran mujeres emprendedoras con un buen comportamiento en sus comunidades.

3. ANÁLISIS DE LOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO DE ACTUAR BOLIVAR

3.1. GENERALIDADES

En general el mercado meta para poblaciones de menores ingresos lo conforman los programas de Micro créditos que maneja **Actuar Por Bolívar** en los cuales se encuentran:

1. Crédito individual
2. Grupos solidarios
3. Bancos comunales

Actuar Por Bolívar es consciente que sus clientes poseen necesidades, pero la situación no es que el cliente sepa que tiene una necesidad, si no que debemos influenciar al cliente para descubrir su necesidad. La forma en desarrollar la promoción de productos crediticios puede ser incorporada por productos de ahorro y otros productos que desarrolle **Actuar Por Bolívar**.

3.2. METODOLOGÍA DE CRÉDITO

La metodología de Crédito Individual es una excelente herramienta que contribuye a mejorar los ingresos de personas que han desarrollado una actividad económica, pero que requieren un apoyo para expandir su negocio. Esta metodología de Crédito Individual muestra a las personas con algún tipo de acumulación, que con el apoyo de su propia riqueza a través de garantías imperfectas puede ser atendido a través de financiamiento permanente. Esta metodología recibe a clientes atendidos en las dos metodologías previas, los cuales a partir del desarrollo y la construcción de riqueza, tiene la opción de acceder a mayor financiamiento, dando la posibilidad a servicios financieros adicionales como, por ejemplo, crédito para vivienda, consumo, entre otros.

Requisitos del crédito individual:

Negocios grandes que respalden un crédito mayor los términos son:

1. Negocio propio mínimo un año de existencia
2. Establecimiento de comercio
3. Ventas mensuales entre \$2.000.000 y \$4.000.000

4. Inversión en activos de \$4.000.000

Condiciones para pertenecer al crédito individual:

1. Presentar garantías
2. Codeudores (persona asalariada que gane 2 SMMLV) desde \$760.000
3. Fondo nacional de garantías de \$500.000 hasta \$1.500.000
4. 2 codeudores \$1.500.000 hasta \$4.000.000

Si no tiene codeudores se hace un contrato de prendas sin tenencia del negocio donde se paga con lo prendado si no tiene para pagar.

El plazo debe ser de 6 a 12 meses Interés corriente: de 1.7% mes 2.5% moratorio y se paga por día a partir del día siguiente que vence el plazo, es necesario abrir una cuenta de ahorro, se debe adquirir un seguro de vida en el banco caja social de \$80.000 pesos a \$120.000 se descuenta el 4.5% a partir de la adquisición del crédito.

Antes de abrir la cuenta la persona debe venir por una carta de autorización que le dan de **Actuar por Bolívar** para que le den una chequera y cada mes se le debe exigir que ahorren mínimo \$15.000 pesos mensual para que

Actuar por Bolívar les siga otorgando créditos.

Seguro de vida: Cada \$2.000.000 pesos y descuentan \$14.000 pesos en caso de muerte o si dura mas de 12 meses y no puede cancelar la deuda, este seguro le sirve como respaldo.

3.2.1. Metodología de grupos solidarios

La metodología de Grupos Solidarios es una excelente herramienta que contribuye a combatir la pobreza, mediante la satisfacción de necesidades básicas insatisfechas de la población económicamente vulnerable, pero con un poco de mayor desarrollo con relación al grupo de Bancos Comunales. Esta metodología de Grupos Solidarios muestra a las personas pobres, que una pueda ser de garantes solidarios ante la ausencia casi total de garantías. El apoyo se dirige a personas con alguna experiencia en la administración de su negocio, siendo posible atender personas que

se encuentran iniciando negocios, pero con mayor riesgo que en la metodología de Bancos Comunales.

El respaldo que se da en un grupo solidario consiste en fianza solidaria todos responden por todos.

3.2.2. Requisitos del grupo solidario: 3 mujeres jefe de hogar o 4 o 5 personas si hay un barón, poseer un negocio mínimo de 6 meses de existencia, cedula en buen estado, por ser poseedora de cheques a sus nombres que sean vecinos de residencias o de negocios y que no sean familiares, hasta 4º grado de sanguinidad.

3.2.3. Condiciones del crédito: montos de \$100.000 a \$500.000 pesos c/u todos por igual reciben el monto en plazos de 3 a 6 meses en cuotas quincenales o mensuales, a los productores se les aconseja que sea mensual.

Antes de abrir la cuenta las personas deben venir por una carta de autorización que le dan de **Actuar por Bolívar** para que le den una chequera y cada mes se le debe exigir que ahorren mínimo \$10.000 pesos por persona para que

Actuar por Bolívar les siga otorgando créditos.

Seguro de vida: Cada \$1.000.000 pesos le vale \$7.000 pesos en caso de muerte o si dura mas de 12 meses y no puede cancelar la deuda, este seguro le sirve como respaldo.

3.2.4. Metodología de bancos comunales

La metodología de Bancos Comunales es una excelente herramienta que contribuye a combatir la pobreza, mediante la satisfacción de necesidades básicas insatisfechas de la población económicamente más vulnerable. Esta metodología muestra a las personas pobres, que una opción de progreso lo constituye el apoyo de los restantes miembros de la comunidad como solidarios, debido a la ausencia casi total de garantías.

Esta metodología es una valiosa herramienta para dar oportunidad a las personas que desean comenzar un negocio, donde la presión la genera el mismo grupo.

En términos generales, para poblaciones de menores ingresos quienes atienden los programas de Micro créditos son: El Crédito Individual, Grupos Solidarios y Bancos Comunales y tienen estas características:

- Propietarios de pequeñas unidades económicas
- Con garantías parciales, que no son aceptadas por los bancos comerciales.
- Localizados en zonas rurales o en zonas urbanas marginales o sectores populares.
- Con acceso limitado al financiamiento convencional
- Con una mínima o poca experiencia crediticia. En caso de existir experiencia, tiene relación con otras instituciones de micro finanzas o prestamistas.
- Con bajos ingresos.

Estas características se pueden clasificar para cada uno de los productos de crédito:

Tabla 11. Características de los productos de crédito según grupo de pertenencia

CARACTERÍSTICAS	CREDITO INDIVIDUAL	GRUPO SOLIDARIO	BANCO COMUNAL
Propietarios de pequeñas unidades económicas	Acumulación ampliada	Acumulación simple	Acumulación de subsistencia
Con garantías parciales	Si	Poco	Mínimo
Localización	Zonas populares	Zonas populares, urbano marginal	Zona urbano marginal, zona semirural y rural
Acceso limitado al financiamiento convencional	Tiene algún tipo de acceso	Mínimo acceso	No tiene
Experiencia crediticia	Si	Poca: Puede tener de otras Instituciones Micro financieras	Mínima. De otras Instituciones Micro financieras que operan a Bancos Comunales
Nivel de ingresos	Medio	Medio - Bajo	Bajo

Con los conocimientos y estudios universitarios, así como las asesorías de algunos profesores y asesores de **Actuar Por Bolívar** se buscará elegir la mejor opción para que acudan a líneas de créditos de **Actuar Por Bolívar**.

En este proyecto se dedicará en gran parte a la Asesoría Financiera y a la búsqueda de créditos de corto y largo plazo a personas naturales que por su nivel educativo no está en condiciones de tomar la decisión del crédito de corto y largo plazo, es por esto que **Actuar Por Bolívar** les brinda la mejor tasa de interés con sus respectivas garantías.

Por ser este un proyecto semillero se analizarán las debilidades que se obtengan en el mismo, y con el tiempo convertirlas en fortalezas, logrando que otras Universidades a nivel nacional puedan ofrecer este servicio de asesorías financieras al servicio de la comunidad sin ningún lucro.

Capacidad de pago: Junto con **Actuar Por Bolívar** llenamos una solicitud al interesado del micro crédito, asesorándolo para ver si esta realmente en capacidad de endeudarse y al mismo tiempo en virtud de cancelar dicho crédito por esto el

individuo llena el primer requisito, que es la inscripción y actividad o negocio que realiza y luego nos tocaría analizarle:

- Fecha en que se inscribió al programa
- Qué actividad o negocio desarrolla
- Viabilidad del negocio o actividad
- Cuánto le invirtió inicialmente al negocio o actividad
- Ingreso mensual de su negocio o actividad
- Ingresos total del solicitante
- Egresos mensual de su negocio o actividad
- Egreso total del solicitante
- Qué activos utiliza en su negocio
- Si utiliza adecuadamente los recursos del negocio o actividad
- Sus deudas con terceros si este las posee
- Cuánto necesita realmente para mejorar su negocio o actividad
- En cuánto tiempo y a que tasa le sería rentable cancelar el micro crédito
- Estado de su vivienda y gastos domésticos que incurre el solicitante

3.3.1 Tabla comparativa entre distintas entidades encargadas de microcréditos en función de la mujer emprendedora.

En esta tabla queremos demostrar porque a estas mujeres cabeza de familia y emprendedoras deben optar siempre por la mejor opción del mercado, a continuación le demostraremos como Bienvenida Babilonia con su mesa de frito puede ir pagando su cuota mensual del crédito tomado por la fundación **ACTUAR POR BOLIVAR** para que junto con nuestra asesoría ella vea la mejor alternativa, que debe tomar para cancelar su crédito y a la mejor tasa.

Cabe resaltar que la fundación **ACTUAR POR BOLIVAR** no solo las asesora y capacita si no que también presta la opción más flexible a la hora del microcrédito porque solo estas mujeres deben poseer un negocio con mas de 6 meses de funcionalidad y demostrar sus ingresos y egresos.

Bienvenida Babilonia C.C. No. 22.798.665.

Tipo de Negocio: Venta de Fritos
Tiempo En su Negocio: 11 meses
Deudas con Terceros: No

Tabla 12. Tabla comparativa

		Mensual	trimestral	Semestral	Anual	
						Tasa % Mes Vencido
Venta Mensual		650.000	1.950.000	3.900.000	7.800.000	
Costo Mensual		430.000	1.290.000	2.580.000	5.160.000	
Valor de Endeudamiento Adecuado	220.000					
Valor del Credito	661.500					
Valores Sacados Para comparar Tasas						
FMMB	$661.500*(1+i)^n$	677.772	711.529	765.342	885.486	2.46%
Fundacion Actuar Por Bolivar	Formula					
	$661.500*(1+i)^n$	672.745	695.813	731.906	809.806	1.7%
Fundacion Mundo Mujer	Formula					
	$661.500*(1+i)^n$	677.376	710.280	762.657	879.284	2.4%

Valor de la cuota Mensual

56.481

FMMB

56.062

Fundacion Actuar Por Bolivar

56.448

Fundacion Mundo Mujer

De esta manera la señora Bienvenida Babilonia con un crédito de \$661.500 y a una tasa de 1.7% MV le tocaría pagar dentro de 6 meses la suma de \$56.062 que equivale a \$731.906 que le dejaría mas ganancia con respecto a otros créditos.

4. ESTRATEGIAS PARA DESARROLLAR EL PROGRAMA DE MICROCRÉDITOS DE ACTUAR POR BOLÍVAR

4.1. Estrategias de los programas de micro créditos

Se diseñarán esquemas de financiamiento para las micro- y pequeñas empresas, para las unidades de negocios familiares, acordes con sus necesidades y capacidades, tales como los créditos para el autoempleo y para las micro y pequeñas empresas, de esta manera el micro crédito es una herramienta económica efectiva y con gran impacto para combatir la pobreza, así como un instrumento eficaz para que las familias pobres generen su propio empleo con dignidad.

4.1.1. Los programas de microcréditos para el autoempleo

El Programa de Micro créditos para el autoempleo se basa en la metodología de grupos solidarios donde se abre la posibilidad de adquirir créditos para aquellos que no han podido encontrar empleo en el mercado formal de trabajo.

Se buscaría transformar el círculo vicioso que se caracteriza por “pocos ingresos, pocos ahorros, pocas inversiones, pocos ingresos”, por un círculo de progreso desde “pocos ingresos, crédito, inversión, más ingresos, más crédito, más inversión, más trabajo, más ingresos”.

Un programa de microcrédito juega un papel crítico en la generación de oportunidades de autoempleo para los pobres. Les permite crecer hasta donde sus fuerzas les permiten y no están limitados por un salario fijo.

Se les apoyará con servicios no financieros, tales como la capacitación y asistencia técnica que contribuyan a la formación y desarrollo de la micro y pequeña empresa, así como en la comercialización.

En el proceso de investigación y encuestas realizadas se encontró una inquietud o sugerencia que poseen los usuarios de **Actuar Por Bolívar** que es el desplazamiento a la sede principal de **Actuar Por Bolívar** ya que es en Cartagena de Indias y por lo general su gran mayoría de estos usuarios son madres cabezas de hogar que no pueden descuidar sus quehaceres diarios, por este problema **Actuar Por Bolívar** presenta un índice de ausentismo en dichas capacitaciones que hace

parte de la contribución que se le descuenta a los usuarios por dichas capacitaciones y asesorías.

Como se observa que las capacitaciones son un eje importante para el crecimiento personal de cada usuario, se elaborará una estrategia para superar los problemas y para comprobar que los negocios logren salir adelante requiere de una capacitación permanente que promueva una filosofía social a través de charlas y conferencias que ofrecerán los beneficiarios.

Con el objeto de afianzar la solidaridad colectiva, la participación ciudadana, los valores de justicia e igualdad, que promuevan el desarrollo local y comunitario. En estas ausencias el usuario deja de perder una oportunidad valiosa para su motivación en el negocio, por tal motivo sugerimos que las capacitaciones se dicten en el corregimiento de Pasacaballos en las instituciones o escuelas publicas para que las madres cabeza de hogar puedan asistir a todas las capacitaciones dictadas por **Actuar Por Bolívar**.

Al basar el análisis socioeconómico se pudo observar que hay usuarios que tienen un crecimiento acelerado en su negocio, que supera el monto máximo que prestan las entidades de Micro créditos en Bolívar, lo cual se pretende informarle que la

estrategia a **Actuar Por Bolívar**, consiste que haya un acercamiento con una o más entidades bancarias, para que las personas que superen el tope máximo prestado por **Actuar Por Bolívar** y que se hayan comportado satisfactoriamente en todo el portafolio o la estancia con **Actuar Por Bolívar** se le sea suministrado a las entidades Bancarias dicho comportamiento, de esta forma (simbólicamente) se convierte como el codeudor de dicho préstamo, esto sería de tal importancia para el crecimiento de estos usuarios, porque a lo largo de su vida no han presentado ningún historial financiero y sería de valor significativo para la evolución de su negocio, puesto que salió del rango de ser una persona del régimen común al régimen simplificado, y por tal manera ya hace parte de una microempresa solidaria y que representa unas ventas anuales mayores que le permita acceder a créditos superiores a estos micro créditos.

El punto de vista que se requiere de **Actuar Por Bolívar** es la base de clientes que se les aprobó el crédito por medio de esta entidad, para que se pueda, como personas independientes, brindarles una asesoría neutral y sin ataduras con esta entidad.

Se establecerá el papel de consultores financieros externos para evaluar de manera clara, concisa y veras que tales préstamos son los convenientes para ellos; y de esta forma se pueda analizar de manera clara, el monto real que la persona necesita ya que estas asesorías son realizadas por asesores de **Actuar Por Bolívar**.

El compromiso con las prácticas sociales es demostrarle e informarle con hechos y estudios académicos las debilidades y fortalezas de esta institución, así como buscar los pros y los contras de todo contrato efectuado por **Actuar Por Bolívar**.

4.1.2. Presentación de propuestas

Con base en los resultados adquiridos en el análisis de las asesorías se presentan las propuestas de mejoramiento con respecto al servicio prestado para que **Actuar Por Bolívar** tome decisiones adecuadas.

4.1.2.1. Estrategias de ejecución: Con la asesoría prestada se ejecutarán las estrategias y objetivos propuestos, con el fin de dar a conocer la misión social y comunitaria de **Actuar Por Bolívar** en otras Universidades a nivel nacional para que tomen este documento como ejemplo a seguir y sea implementado en cada una de ellas.

4.1.2.2. Incentivar a los clientes a tener ideas: La asesoría prestada no solo se basa en ayudar a las personas a invertir bien su negocio y a prosperarlo, sino que sirven para que el cliente se atreva a pensar en ideas innovadoras que les ayude a mejorar su calidad de vida, que piensen mas allá de vender “bolis”, minutos, cervezas, tintos, etc.; a que por lo menos creen un empleo adicional al que ellos tienen.

4.1.2.3. Oportunidades de desarrollo: Con las consultorías se les ayuda a los beneficiarios del crédito a que vean sus necesidades en fortalezas para analizar y resolver problemas prácticos para que difundan estrategias y técnicas exitosas para crear pequeños negocios.

4.1.2.4. Sede de apoyo: Se desarrollará una estrategia de atención territorial que permita llegar a las poblaciones más alejadas. Para que no halla un desplazamiento o descuido en el corregimiento de Pasacaballos por parte de **Actuar Por Bolívar**.

La instrumentación y asesoría de los programas de Micro créditos a nivel territorial facilitará la construcción de redes de apoyo comunitario para enlazar a los vecinos para que intervengan en el proceso, colaborando con la asistencia de sus hogares para sedes alternas que sirvan para que un funcionario de **Actuar Por Bolívar**

facilite todo el aprendizaje e inquietudes que presenten los usuarios para que los productores fortalezcan su confianza en un proyecto común, así como el fomento a la cultura de apoyo mutuo y el compromiso con la comunidad.

Si el proyecto alcanza las metas esperadas y los objetivos se cumplen satisfactoriamente, de igual forma, se reconozca que es un servicio de calidad hacia la comunidad; además, se quiere que la Universidad Tecnológica de Bolívar haga parte de de esta idea, y que con la culminación del proyecto colaboren otros estudiantes para que sigan participando del mismo apoyando esta iniciativa. De esta manera la Universidad obtenga un nombre por medio de la carrera de Finanzas Y Negocios Internacionales como la artífice independiente de una prestación de servicio a nivel social, dado que este proyecto tiene una buena iniciativa y pretende mejorar la calidad de vida de muchos cartageneros.

Partiendo de este contacto permanente se trabajará en el proyecto por lo que se realizarán encuestas con el propósito de determinar si los métodos están dando los resultados esperados o si se deben realizar cambios estratégicos por posibles

contingencias que nos permitan saber que otros servicios se le podría implementar a este proyecto.

5. CONCLUSIONES

Teniendo en cuenta las necesidades de crédito a menor escala que las mujeres de bajo nivel educativo tienen, la Corporación Actuar promulga el desarrollo socioeconómico de las familias de escasos recursos de la ciudad de Cartagena y su Área Metropolitana. Por tanto, de acuerdo a las necesidades de una comunidad como Pasacaballos, donde la mayoría de las mujeres ejercen labores de madres cabeza de hogar, les limita la aspiración al mercado laboral competente dado su nivel educativo y su poco desarrollo de destrezas y habilidades para el ejercicio de ciertas funciones.

Sin embargo, el desarrollo de actividades productivas les permite aumentar sus posibilidades de ingresos por medio de los microcréditos, que se otorgan con unos requisitos específicos los cuales debe reunir la aspirante.

Gracias a este proyecto, se han realizado estudios de crédito en apoyo con la Corporación Actuar, que bajo sus lineamientos, se han tomado las aspirantes del corregimiento de Pasacaballos para lograr los objetivos de la práctica social.

De un N poblacional de 70, se consideraron 26 casos expuestos y estudiados para lograr su trámite de crédito entre un monto aproximado de \$500.000 y 1'000.000, de acuerdo a las características del producto y su grupo de pertenencia.

Cabe resaltar que las solicitudes estudiadas eran de carácter individual y no en grupo como suele presentarse en la Corporación, en aras de facilitar la estimación de la capacidad de endeudamiento de cada persona, puesto que pocos son los negocios que se tiene en compañía de otro acreedor, sin que llegue a considerarse sociedad alguna dentro de lo estipulado en el Código Colombiano de Comercio.

Además, se concluye que la población objetivo es susceptible de ser acreedor a un microcrédito por parte de la Corporación Actuar, ya que más del 30% de las mujeres que se encuestaron poseen condiciones favorables para la adquisición de crédito en condiciones de bajo riesgo. Es decir, se pueden otorgar créditos sin importar la

actividad económica teniendo en cuenta su balance general de ingresos y egresos con un monto entre \$500.000 y \$1'000.000, como se puede observar en la capacidad de endeudamiento de la población.

En cuanto a las necesidades de crédito, no solo se deben contemplar aquellas personas mayores de edad, ya que la población de mujeres menores de 18 que también son madres a temprana edad, no tienen en muchos casos fuentes de ingresos dadas las condiciones de deserción escolar a la que se ven obligadas al estar en embarazo. No obstante, el desarrollo de competencias requeridas para emplearse se disminuye dadas las condiciones y exigencias del mercado laboral aún en las empresas del sector industrial donde queda el corregimiento de Pasacaballos. Por tal razón, se hace un llamado a ver cómo se diseñan estrategias para que otras entidades aludiendo a su Responsabilidad Social, puedan generar capital de trabajo para que esta población de mujeres que no entran en los criterios de selección de acreedores de microcréditos, puedan buscar rentabilidad y mejorar la calidad de vida de su familia. Puede crearse un sistema de apadrinamiento de mujeres menores cabezas de familia, donde las empresas interesadas pueden escoger sus

apadrinadas como lo realizan entidades como la Children Internacional bajo el nombre de Fundación Amigos de los Niños.

De esta manera, se puede hacer una cobertura a todas las mujeres que desean fomentar ideas de negocios ajustadas a su capacidad e inventiva, por lo que se debe considerar el apoyo a aquella mujer o grupo de estas que presenten ideas de negocios innovadoras o que satisfagan nuevas necesidades del mercado. Para ello, esto debe considerarse como un estudio de factibilidad para que se desarrolle como temática de práctica social en otros estudiantes de Finanzas y Negocios Internacionales que aspiren a su título; así se cierra el ciclo de oportunidades para otros segmentos de mujeres que requieren apoyo económico.

6. BIBLIOGRAFIA

BERNAL, César A. *Metodología de Investigación*, página 159 – 210.

Documento disponible en: www.actuarporbolivar.org

Fuente: Secretaría de Educación Distrital, Informe de 2007

Fuente: “Cartagena, cómo vamos”. Línea de Base Proyecto 2004.

MEZA OROZCO, Jhonny de Jesús. *Matemáticas Financieras Aplicadas*. Editorial ECOE.

Decreto No 0977 de 2001. “Por medio del cual se adopta el Plan de Ordenamiento Territorial del Distrito Turístico y Cultural de Cartagena de Indias”

ANEXOS

ANEXO 1



ESTUDIO SOCIOECONOMICO		
NOMBRE DEL GRUPO		
NOMBRE DEL USUARIO		
CEDULA		
EXPEDIDA		
EDAD		
SEXO		
ESTADO CIVIL		NIVEL DE ESCOLARIDAD
SOLTERA		1,NO ESTUDIO
CASADA		2,PRIMARIA
VIUDA		3,SECUNDARIA
UNION LIBRE		4,TECNICO
JEFE DE FAMILIA	SI ___ NO ___	5,OTROS
	BARRIO	DIRECCION
RESIDENCIA		
TELEFONO		
Ingresos Mensuales	Egresos Mensuales	Est. Vivienda
Entrada	Trasporte	Propia
Esposo	Salud	Arrendada
Esposa	Educación	Familiar
Hijos	Vivienda	Est.
Familias	Alimentación	Paredes

Pensión	Servicio	Pisos	
Arriendo	Otros	Techos	
Otros	Total	Servicios	
Deudas Pendientes			
Tiene Deudas? Cuantía			
Debe A			
EL PUESTO ES			
PROPIO	ARRENDADO	OTRO	
DONDE SURTE SU NEGOCIO			
COMO ADQUIERE SU CAPITAL DE TRABAJO			
Propio \$			
Proveedores \$			
Prestado \$			
Otros			
Total			
BALANCE GENERAL			
Activos	Pasivos		
Caja o Bancos	Cuentas X Pagar		
Cuentas x cobrar	Pasivos a L.P		
Materia Prima	Otros Pasivos		
Productos en proceso	Total Pasivos		
Productos elaborados	Capital		
Total Activos Fijos			
Otros			
Total Activos Fijos	Total Pasivo + Capital		