

Microfinanzas Aplicadas a los Municipios del Alto Magdalena y Otras Regiones

Microfinance Applied to Municipalities of Alto Magdalena and Other Regions

Rodrigo Pérez Peña*, Andrés Felipe Ortiz Zamora**.

Resumen

El presente proyecto de investigación busca contribuir en el planteamiento de soluciones a los problemas que posee la población vulnerable de los municipios de la región del Alto Magdalena, como son la falta de recursos financieros y capacitación para la modelación de los negocios, con el fin de mejorar las actuales condiciones de vida. La metodología utilizada consiste en la realización de consultas directas a la población identificada en cada municipio, estableciendo modelos que contribuyan a la disminución de la problemática identificada.

Los resultados de la investigación permiten identificar las necesidades relacionadas con las unidades de negocio de población vulnerable de estos municipios, generando un impacto en el mejoramiento en la actividad económica y comercial de las unidades productivas, así como en la retabilización de sus recursos financieros. En conclusión, busca aportar herramientas concretas para la disminución de problemáticas sociales por medio de la creación de nuevas unidades generadoras de empleo así como el mejoramiento de la actividad comercial en la región.

Palabras Clave: Microfinanzas, generadoras, sectores, modelos, flagelo.

Abstract

This research project aims to contribute to solve the problems that the vulnerable population of the municipalities in the region of Alto Magdalena possess, such as the lack of financial resources, consultations, training, remodeling, their business, in order to improve their current living conditions; the methodology used for this are through direct consultation in each municipality and the establishing of models that can reduce this problem by sectors proposed for it. Notice that the different models are implicit in the variable types identified for making them.

The expected results of this research work is the achieve to formulate solution models aimed to reduce this scourge in these locations; it is intended that through this projects, they obtain an improvement in their business activities, the performance of their financial resources in the vulnerable population of these municipalities; plus it can reduce the different social problems that can cause, these kind of needs in these population, in the different municipalities of the region of Alto Magdalena, also the creation of new employment generating sources, improve the quality of life of the population, and improve the commercial activity of these business.

Keywords: Microfinance, generators, sectors, models, scourge.

Recibido / Received: Mayo 09 de 2014 Aprobado / Approved: Mayo 30 de 2014

Tipo de artículo / Type of paper: Artículo de investigación científica y tecnológica terminada.

Afiliación Institucional de los autores / Institutional Affiliation of authors: *Docente investigador Universidad Piloto Bogotá, **Decano Ingeniería Financiera Universidad Piloto.

Autor para comunicaciones / Author communications: Rodrigo Pérez Peña, ingpepe@hotmail.com

Los autores declaran que no tienen conflicto de interés.

Introducción

La forma en que se estructuran las economías emergentes deja su huella en los hábitos tanto de las personas, grupos familiares y sociales, como de los establecimientos comerciales, establecimientos industriales, establecimientos recreativos, entre otros.

Algunos de estos acontecimientos son tan significativos que ocasionan grandes impactos en el desarrollo de los pueblos, las regiones y las naciones en general. Es así como a raíz de todos estos acontecimientos, resultan afectados sectores poblacionales que día tras día ven menos oportunidades de poder contar con unas condiciones de vida dignas, tanto a nivel individual como en sus grupos familiares.

Se habla de la concentración de actividades empresariales como el antídoto para el malestar actual, debe recaer en una comunidad consumidora activa a la cual se ha atendido poco y en el potencial para el crecimiento global del comercio y prosperidad, al convertirse los cuatro o cinco mil millones de pobres, en parte de un sistema de capitalismo incluyente. (Prahalad C. , 2012).

Significa ello que se está desconociendo toda esa masa poblacional, sus capacidades para generar mercado y dentro si tendrían sus consumidores potenciales para su autoconsumo; pero que por falta de recursos económicos y financieros, no han podido surgir y día tras día van cayendo aún más en la miseria, en la pobreza absoluta.

Es cierto, no se pretende dar una solución inmediata a tan delicado problema social que afrontan las naciones en general, se pretende contribuir a disminuir dicho problema en un zona más específica como lo es el Alto Magdalena en Colombia.

La presente investigación pretende brindar, alternativas que contribuyan al mejoramiento de las condiciones de vida de esa población vulnerable, y más exactamente, la localizada en la región del Alto Magdalena.

Aspectos Generales

El hecho de disminuir la pobreza en las poblaciones más vulnerables ha suscitado el interés de varios personajes, quienes se han motivado por las circunstancias que rodean este problema social, a nivel mundial.

Es el caso del profesor Muhammad Yunus, natural de Chittagong, Bangladesh, quien desarrolló sus teorías hacia la década de 1940. Economista y de profesión banquero, quien estudio en los Estados Unidos, fue el padre del microcrédito, fundador del Banco de los pobres, quien después de haber permanecido por mucho tiempo fuera de su país, como consecuencias de la violencia desatada por la independencia de su nación, regresa con ideas inquietantes ante la pobreza que presenta esté.

Yunus, en la región de Jobra comenzó a darse cuenta que los bancos no brindaban alternativas de crédito a aquellas personas que no poseían como respaldarlos y esto ocasionaba un mayor empobrecimiento de la población al no contar con medios económicos que le permitieran solventar la falta de estos recursos para poder obtener medios efectivos de subsistencia.

Entonces Yunus, comienza a idear la forma para poder ayudar a ese sector de la población, y es así como al ver un grupo de campesinos, deseosos de trabajar pero endeudados y faltos de recursos financieros, decide ayudarlos facilitándoles el dinero necesario para que pudieran hacer sus labores agrícolas, con el compromiso de que fueran cancelando su deuda en la medida que obtuvieran sus ingresos. Este experimento le dio resultado, porque todos respondieron en buena forma.

Con los resultados obtenidos se ideó la creación de un banco donde se prestara dinero sin ninguna garantía, y a su vez, sus afiliados se constituyeran en socios del banco.

El Banco funciona en la actualidad con más de 22.000 empleados que trabajan en las calles de casi 38.000 de las 68.000 aldeas y pueblos de Bangladesh, y concede préstamos a 2,3 millones de personas, de los que el 94% son mujeres pobres, siendo la tasa de devolución de los mismos del 97%. (biografías y vidas).

Un alto porcentaje de estos préstamos se realizaba a las mujeres, quienes siempre se han considerado como más responsables ante los compromisos. Los mecanismos utilizados para los préstamos fueron prácticamente de presión, es decir se les prestaba a dos mujeres y hasta que ellas pagaran su obligación no se concedía a las otras. Finalmente, si las deudoras no cumplían con sus pagos

no se daban más créditos, ello obligaba a que la comunidad de mujeres estuviera pendiente del cumplimiento de los compromisos financieros.

Fue tanto el éxito de su modelo de créditos que creció en una forma sin precedentes, y comienza a verse como alternativa de solución a la problemática de la pobreza:

“Los pobres son las personas bonsái. La sociedad no les ha permitido el suelo auténtico. Si les permites el suelo legítimo, oportunidades reales, crecerán tan alto como todos los demás” (Prahalad C. , La oportunidad de negociación en la base de la Piramide, 2012).

Esta frase tiene la esencia de la problemática, donde la sociedad ha cerrado el camino para que ese segmento de la población no participe ni sea artífice de la solución de sus mismos problemas.

Teniendo en cuenta los resultados de los microcréditos y que hoy en día son fuente de desarrollo para un país con un alto grado de pobreza como la India y deseando propagar esta idea a los diferentes países del mundo que sufren esta problemática, se han ideado alternativas que buscan la implementación de este modelo en Latinoamérica; es así como llega a Colombia este modelo cuya implementación va creciendo de una manera ejemplar.

También existe otro modelo de disminución de la pobreza creado por el Dr. C. K. Prahalad, quien es otro estudioso de estos problemas de desigualdad social que existen en el mundo; quien dentro de sus teorías plantea preguntas como ¿Qué estamos haciendo con respecto a la gente más pobre del mundo?: “¿Por qué con toda nuestra tecnología, conocimientos de administración y capacidad de inversión somos incapaces de hacer una contribución siquiera pequeña al problema de la pobreza y a la exclusión, omnipresentes a nivel global?” (Prahalad C. , La oportunidad de negociación en la base de la Piramide, 2012).

Siempre los políticos, burócratas, directores de las grandes empresas, y los adinerados consideran que los problemas de la pobreza son problemas del Gobierno de turno, más no de todos aquellos que de una u otra forma pueden ayudar a solucionar este flagelo.

Prahalad plantea la idea de que la solución para los 4.000 mil millones que se encuentran en la base de la pirámide, o sea en la pobreza absoluta; consiste en la integración

de varias fuerzas en el proceso, es decir: las empresas no gubernamentales, las grandes empresas, y la colaboración efectiva de otras organizaciones, en lo que se llamaría la “buena práctica empresarial”. Todo funcionaría con la movilización de recursos que aportarían las grandes empresas, sin embargo recomienda que para mantener la energía, los recursos y la innovación en la base de las pirámides, era necesario que las grandes empresas y las firmas privadas, consideraran parte de su misión la responsabilidad social con la base de la pirámide. También que los pobres deben convertirse en consumidores potenciales, debidamente preparados y que sean participantes. Es decir, se establecería un mercado alrededor de las necesidades de los pobres, y que esto contribuiría a aliviar la pobreza de toda esa población. En otras palabras, estamos considerando que toda esa población inactiva, en este caso las 4000 mil millones de personas se debían establecer un mercado de productos que ellos mismos comercializaran y consumieran a la vez, a bajos precios: “Si dejamos de pensar en los pobres como víctimas o como carga y empezamos a reconocerlos como empresarios creativos y con capacidad de recuperación, y como consumidores con sentido del valor, se abriría un mundo de nuevas oportunidades” (Prahalad C. , La oportunidad de negocios en la base de la piramide, 2012).

Si se tomara esos 4000 mil millones, de pobres y se convirtieran en un mercado comercial sería un cambio de bienestar para esa población. Atender ese mercado potencial de la base de la pirámide, traería como consecuencia innovación tecnológica, nuevos productos como también de servicios, en igual se tendría que modelar nuevos tipos de empresa para atender esa población. Además que las grandes empresas debían trabajar en colaboración con las entidades estatales, organizaciones de la sociedad civil, que sería de gran beneficio para el desarrollo de las localidades. Otra posibilidad que se llegaría a tener con el desarrollo de ese mercado, es la generación de millones de empleos directos e indirectos por ejemplo, se tendría trabajo para las mujeres ya sea en la comercialización, distribución y nuevas empresas, hasta microempresarios, que serían parte de este mercado; por la misma forma de mercadeo de los productos. Este modelo actualmente, está aplicándose en varias naciones del mundo.

Ver la forma como a través de estos dos modelos se puede contribuir a solucionar un problema que cada

día va aumentando, porque la franja entre los pobres y los ricos se hace más amplia, lo cual trae más pobreza, miseria y más conflictos sociales en los países.

En nuestro país este flagelo de la pobreza es muy significativo, y día tras día va aumentando; donde la franja de los pobres y los ricos es muy significativa, y el inconformismo social es mayor y sería muy conveniente implementar plenamente cualquiera de esos dos modelos.

En Colombia, según la Ley 590 de 2000, en su artículo 39, las Actividades de microcrédito hacen referencia al sistema de financiamiento a microempresas. Según el mismo artículo, el monto máximo de un microcrédito es de 25 salarios mínimos legales mensuales vigentes. (Garcés, CulturaE/Documents, Pag. 2)

En su origen, eran comunes los microcréditos asociados o de responsabilidad compartida. En este caso el microcrédito no es otorgado a una sola persona sino a un grupo de personas, que ejercen presión unas a otras para no incurrir en mora, reduciendo el riesgo de crédito. El incentivo de pago consiste en que una vez los beneficiarios han terminado de cancelar las cuotas completas y oportunamente, pueden acceder a otro crédito por un mayor monto y un mayor plazo. Este incentivo también contribuye a reducir el riesgo de crédito. (Garcés, CulturaE/Documents, Pag. 2)

En el año 2008 el Dr. Javier Serrano Rodríguez, Consultor de la Sección de Estudios del Desarrollo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en su informe de mayo del 2008 manifestaba que el sistema financiero del país era muy bueno para aquellas empresas que tuvieran suficiente garantías de respaldo económico en sus créditos. Es así como el sistema financiero, que a raíz de las últimas crisis financieras que la han cobijado, ha disminuido en su número de establecimientos con solvencia financiera y se ha interesado en nuevos negocios, como los bursátiles, además su cartera se ha incrementado sustancialmente como consecuencia del número elevado de clientes con deuda por el aumento de estas en créditos de consumo. En cuanto a los microcréditos un grupo de bancos han incursionado en este nuevo programa según exigencias del gobierno central de acuerdo a las estrategias planteadas en el programa del Banco de las Oportunidades. El Gobierno del Ex-presidente Alvaro Uribe, fue el que mayor importancia le dio

a este programa, realizando compromisos con el sector bancario sobre la aplicabilidad de este tipo de créditos y es así como se establecen puntos estratégicos, como tiendas de barrios, oficina de venta de loterías, etc. Donde podían acudir las personas de bajos ingresos y solicitar su crédito sin embargo se debía tener garantías para ello.

Uno de los grandes problemas que se presenta para implementar un modelo de microfinanzas para la población vulnerable en nuestro país, es la forma como está configurado y regulado nuestro sistema financiero, ello limita mucho el poder que un modelo de microcréditos sin garantías, funcione.

Métodos y Materiales

El punto de partida de esta investigación es el desconocimiento de las necesidades de la población, en términos de microfinanzas, correspondientes a los municipios de la zona del Alto Magdalena y otras regiones tienen como eje central a Girardot.

Deseando favorecer aquellos grupos de personas más vulnerables en su actividad comercial y microempresarial de la región del Alto Magdalena y otros; de tal manera que busquen mejorar la calidad de vida de sus grupos familiares y contribuyan al mejoramiento de los ingresos tributarios y de renta de los municipios, de tal manera que logren un mayor desarrollo económico y social.

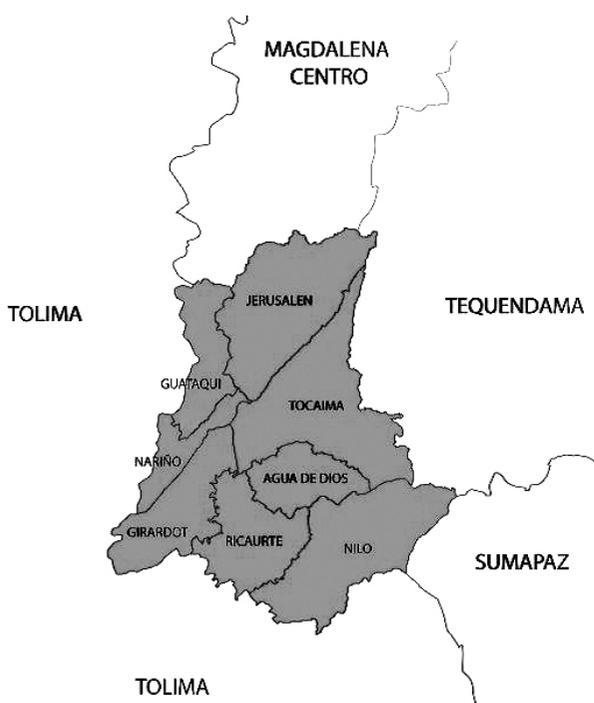
Teniendo en cuenta el reciente estudio de agosto del 2010 del Centro de pensamiento en estrategias competitivas (CEPEC) de la Universidad Del Rosario, donde se afirma que la distribución de la población de la región del Alto Magdalena existe dos tendencias una la cabecera municipal y la otra la rural y que se encuentra dispersa. Entre los municipios de menor población se tiene a: Jerusalén, Guataqui, Nilo y Ricaurte, donde más del 50% se concentra en la zona rural y el resto en la parte urbana; y los de mayor población son Girardot, Tocaima, Agua de Dios, su población se concentra en la cabecera municipal. Donde la contribución al PIB por parte de esta región fue del 5,7%; donde las cifras sectoriales revelan que el PIB de la región del Alto Magdalena se concentra principalmente en el desarrollo de actividades industriales, 30,4%, servicios financieros e inmobiliarios 11,3%, comercio el 10,1%, hotelería y restaurante 9,2%; cabe resaltar que la

administración pública su aporte a la generación de valor es importante 7,8% en la medida que un alto porcentaje de la población de sus municipios obtiene su sustento al emplearse en las entidades del estado.

También registra un alto índice de desempleo, situación que ocasiona un aumento en los altos índices de inseguridad en la región, a ello se le adiciona la falta de presencia del gobierno con programas que busquen brindar alternativas de mejoramiento de las condiciones actuales de vida, de esta población marginada.

Situación Actual de los Municipios: La población total de los ocho (8) municipios es de 242.441 habitantes según DANE de acuerdo al censo de 2005.

Fig. No 1 Mapa de la Región del Alto Magdalena



Donde el municipio de Girardot es el de mayor población con 95.496 habitantes.

Situación Económica. El plan de Competitividad Girardot 2007 - 2019, muestra como eje económico de esta zona un clúster turístico (en especial en los municipios de Ricaurte, Nilo, Tocaima y Girardot) y un clúster académico, debido a la buena cantidad de sedes regionales de universidades destacadas que se encuentran ubicadas en la capital de esta provincia.

Aunque no es clúster, se destaca igualmente el sector agropecuario, en la producción de oleaginosos (maíz, ajonjolí, sorgo...), cereales, algodón y café especialmente en el sector de la conurbación Girardot- Flandes- Ricaurte. En el sector pecuario la producción de cárnicos es importante y en el sector minero se destaca la producción de yeso.

La infraestructura hotelera, los bienes inmuebles y edificaciones hacen parte importante de la economía del Alto Magdalena, al igual que la cobertura de establecimientos de salud como hospitales y clínicas de gran calidad. Dentro de estos se destacan: el Hospital San Rafael de Girardot, el Hospital Marco Felipe Afanador en Tocaima, la Clínica de Especialistas, La Clínica San Sebastián y Coomeva en Girardot.

Debido a la gran afluencia turística, el sector comercial está altamente desarrollado, especialmente en Girardot y los centros urbanos más alejados como los de Agua de Dios y Tocaima. (informacion_general.shtml#economia, 2013)

Las poblaciones vulnerables que poseen estos municipios es alta por la falta de fuentes de empleo, donde a excepción de los empleos que ofrecen las alcaldías no hay otra alternativa de empleo.

Este sector de la población es de bajos recursos económicos y no poseen las garantías necesarias para respaldar un crédito en las actuales circunstancias que ofrece las entidades financieras; sin embargo, de esta población, algunos subsisten con los negocios de economía informal, otros con pequeños negocios y otros con negocios al destajo.

La gran mayoría de los microempresarios pertenecen a solo una persona propietaria o dueña y en muchos casos se trata de un negocio familiar; con frecuencia no existe separación entre el presupuesto familiar y el de la microempresa. Muchos de ellos no cuentan con empleados asalariados, quienes trabajan en ellas, son más bien integrantes de la familia. Las personas propietarias o quienes gerencia estos, poseen escasos o nulos conocimientos de gestión. Su volumen de operaciones es sumamente reducido.

Existe un sector vulnerable que vive de la economía de subsistencia, donde son aprovechados por otros, mediante el facilitamiento de recursos como dinero, a

altas tasas de intereses, siendo explotados para poder medio subsistir.

Se plantea la siguiente metodología para contribuir a disminuir la problemática de esta población vulnerable; mediante una orientación y consolidación de sus negocios de microfinanzas para aquellos que los poseen y los que no lo tiene como se podría llegar a establecer un negocio que le brinde alternativas de mejoramiento de sus condiciones de vida, en los municipios de la región del Alto Magdalena y otras regiones circunvecinas.

Se pretende clasificar los tipos de actividad que realizan esta población, de los municipios que conforman la presente investigación, en sectores; estos sectores serían, artesanal, informal, tenderos de recursos naturales, tiendan y negocios comerciales. Además se tendrá un programa especial para la mujer campesina.

Para ello, se considerara como sectores las agrupaciones que en un momento forman estas poblaciones a raíz de su actividad, es así como:

Sector Artesanal: Es un grupo de personas que a través del arte de manipular un recurso natural como por ejemplo el fique, buscan lograr obtener sus ingresos, que le permitan mejorar sus condiciones de vida tanto, al grupo familiar como de sostenibilidad del negocio.

Son pequeños negocios que no tienen ninguna estructura funcional, realizan su actividad de acuerdo a una necesidad inmediata, cual es conseguir un medio de subsistencia.

Son personas que adquieren un arte cual es el de trabajar un recurso natural, que mediante innovaciones y creativa transforman en artículos ya sea de uso personal y de adorno en las casas familiares, etc. Pero que por falta de recursos y medios financieros no han podido crecer en el mundo de los negocios. En cada municipio de estas regiones, existe una gran variedad de este tipo de situaciones.

Sector Informal: Son grupo de personas que a través de lo que se llama la economía del rebusque, buscan obtener los medios de subsistencia tanto para su grupo familiar como sostener su medio de ingresos. Esta economía informal ha venido aumentando en nuestro país a raíz de que el sector formal no ha generado fuentes de empleo para toda esa población acta para emplearse, ello está ocasionando, disminución de la inversión, aumento de la

inseguridad, problema bastante delicado que desmejora la situación del Estado. Esto ha ocasionado una disminución del PIB del país, esta situación se puede observar al tener una mano de obra desempleada y en aumento, en el mercado laboral. Este mercado laboral hoy en día tiene implicaciones tanto en la población de baja educación, como en aquella que tiene una educación media y Universitaria, donde son tan escasas las fuentes de empleo que la gente debe buscar alternativas de subsistencia, que en algunos casos lo hacen de una forma legal como otros la hacen en una forma ilegal, esto permite tener una mayor inseguridad en nuestro país.

Cuál es esa economía del rebusque, son todos aquellos pequeños negocios que se forman como consecuencia del flagelo del desempleo, ejemplo, ventas ambulantes, de una gran variedad de productos, que ofrece el mercado de las empresas a nivel nacional como internacional, venta de calzado, libros, ropa, dulcería, elementos de informática, etc.

Esto ocasiona otro flagelo más complicado para la economía nacional, cual es el contrabando.

Sector Tenderos Recursos Naturales: Son grupo de personas que a través de la comercialización de los recursos naturales que produce el campesino en sus parcelas, busca sus ingresos de subsistencia para su grupo familiar y sostenibilidad de su negocio.

Este sector hoy en día viene siendo explotado muy inescrupulosamente por otro flagelo que es el mercado de la usura, quienes ofrecen prestamos de dinero a altas tasas de interés, con recuperación de estos en el corto plazo, llamándose corto plazo a horas, también son personas que sufren muchos inconvenientes como el abuso de los mayorista que es otro intermediario que tiene ese mercado ya que este compra directamente al campesino, y luego lo vende a estos tenderos con un mayor valor de los productos, lo que produce un encarecimiento de estos.

Sector tiendas y negocios comerciales: Son grupo de personas que a través de la comercialización de productos manufacturados, buscan lograr el mejoramiento de las condiciones de vida de su grupo familiar y la sostenibilidad de su negocio.

Las tiendas y negocios comerciales tienen una presencia altamente recurrente en los municipios, algunos de los

cuales funcionan desde hacer mucho tiempo generando a sus propietarios el medio básico de subsistencia, otros son nuevos, fruto de los desplazamientos ocasionados por la violencia, desempleados, otros porque no encuentran una alternativa diferente para generar ingresos.

El 80% de estos negocios, funcionan por la intuición, que le coloca su propietario, pero no tienen una estructura que le dé la forma de un negocio, orientado hacia las perspectivas de un mercado competitivo.

Buscando mejorar las condiciones de los anteriores sectores se presenta la siguiente metodología con el fin de ser aplicada a los diferentes municipios de la región del Alto Magdalena.

Sector de la Mujer Campesina: Corresponde a este sector todas aquellas mujeres que por un motivo u otro son víctimas de la violencia, unas al quedar viudas y con varios hijos que levantar, o por desplazamiento ocasionado por grupos alzados en armas, de su grupo familiar hacia las zonas urbanas dejando todas sus pertenencias que le generaban el sustento diario. Que al salir, a la parte urbana de los municipios, estas debe contribuir a conseguir el ingreso diario para subsistir.

A este problema social existen varios programas del Gobierno Central, para amainar el problema, sin embargo la influencia de grupos políticos en los municipios hacen que estos programas funcionen de una forma sesgada. Dejando de prestarse de una manera diferente el objetivo social de estos, en la población objeto del programa y con los municipios quienes manejan los recursos.

Los siguientes son las necesidades de la población vulnerable, que se lograrían mejorar con la presente investigación.

1. Contribuir al mejoramiento de los ingresos de la población vulnerable, identificados en los diferentes sectores anteriormente señalados, mediante la obtención de recursos del crédito sin garantías.
2. Contribuir en la formación de la cultura del ahorro.
3. Contribuir en el mejoramiento de la estrategia comercial de los negocios.
4. Contribuir en el mejoramiento de la administración financiera de los negocios.

5. Contribuir en la formación educativa de la administración de los negocios

6. Contribuir a la creación e innovación de nuevas unidades generadoras de ingresos.

Metodología

En el desarrollo de la presente investigación, se realizó, mediante una investigación de campo, y para ello se elaboró y diseñó un instrumento de consulta directa, para lograr la recolección de la información necesaria de está, también a través, de información secundaria previamente valorada, que se obtuvo de cada uno de los municipios.

El procedimiento metodológico, se inicia con la elaboración del instrumento de consulta, para la obtención de la información, para el cual se consideraron las siguientes actividades que se describen a continuación.

Para elaborar este instrumento se consideró, que tipo de información se requería, a que población iba dirigida, a que sectores según actividad, era necesario encuestar. Después de realizados varios modelos del instrumento se logró consolidar el definitivo.

Una vez establecida esta muestra por Municipio, direccionó la forma de trabajo en cada municipio, buscando lograr una optimización del tiempo para el encuestador y el encuestado.

Formar los equipos de trabajo de campo; para ello se consideró, contar con dos encuestadores por municipios, debidamente orientados y preparados para la recolección de la información a solicitar según diseño del instrumento de consulta.

Se coordinó mediante un supervisor de campo, quien estuvo pendiente de cada tarea al obtener información, el control de la cobertura, calidad, oportunidad y digitación, frecuencia y disciplina de los encuestadores. También se encargó de revisar las inconsistencias presentadas en la recolección de la información. Una vez se tiene definido el equipo de trabajo de campo y elaborado el instrumento de consulta se procede a determinar el tamaño de la muestra.

Para ello se definió un tamaño de muestra según las técnicas del muestreo no probabilístico, que facilita a juicio del investigador fijar unos criterios para el tamaño

de la muestra objeto de la investigación según localidad. Teniendo en cuenta el tamaño de la población urbana de cada municipio y sus condiciones económicas se fijó una muestra representativa de 20 encuestas por los Municipio, de Apulo, Nilo, Tocaima, Carmen de Apicala, los demás de la región del Alto Magdalena como son Jerusalén, Nariño, Agua de Dios y Ricaurte no se consideraron por su baja población urbana .

Una vez realizado la consulta directa en cada Municipio se recolecto la información necesaria y se procedió a analizar los resultados de esta, para cuantificar las necesidades por sector.

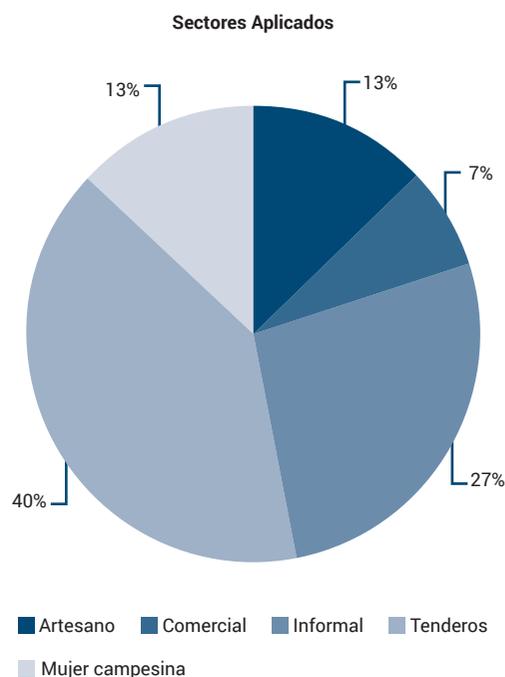
Los tipos de necesidades a identificar son:

- Falta de recursos financieros
- Falta de asesoría financiera
- Falta de capacitación
- Falta de orientación en modelación y montaje de negocio
- Falta de orientación grupo familiar

Como propósito de la investigación es lograr identificar la problemática de la población vulnerable que se presenta en los municipios seleccionados por la falta de medios y recursos para obtener unos ingresos acorde a sus necesidades; también establecer estrategias, que faciliten la orientación, mejoramiento y consolidación de sus negocios de microfinanzas, para aquellos que los poseen y los que no lo tienen, como se podría llegar a establecer, con el fin de lograr un mejoramiento a sus condiciones de vida, en los municipios seleccionados, se procede a clasificar los tipos de actividad que realizan esta población en los municipios que conforman la región del Alto Magdalena, en sectores como; el artesanal, informal, tenderos de recursos naturales, tiendan y negocios comerciales. Además se tendrá un programa especial para la mujer campesina.

De acuerdo a la información recolectada en el municipio de Tocaima se observó según gráfico No 1, que el sector Tenderos es el que presenta más problemas de vulnerabilidad, al carecer de recursos del crédito, conocimientos en el manejo de sus ingresos, comercialización de sus productos, mejoramiento en la producción de sus productos, etc.

Gráfico No 1. Sectores Aplicados

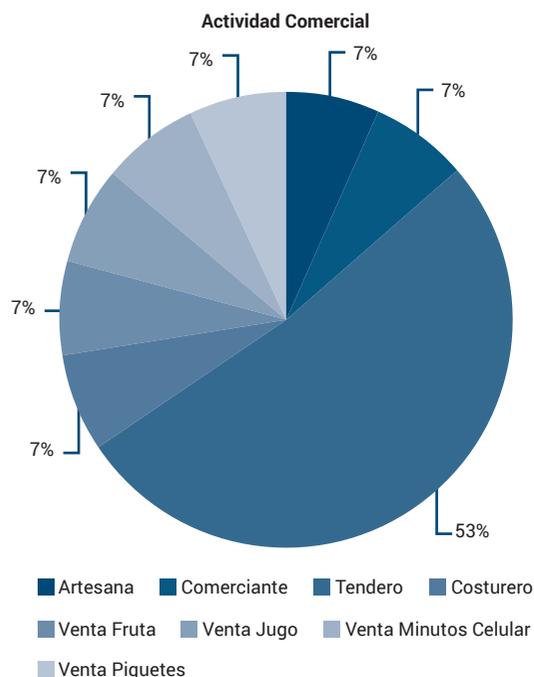


Como consecuencia de aplicar el instrumento de consulta a los diferentes sectores que conforman la población vulnerable el sector el mayor encuestado entre todos con un 40%; el sector informal un 27% los sectores mujer campesina y artesanos con un 13% y como último el sector comercial.

En cuanto a la actividad comercial que realizan estas personas para subsistir se registró los siguientes resultados, que se puede detallar en el gráfico No 2. Donde se resalta el sector de los tenderos, quienes son los que comercializan los productos que el campesino saca cada semana para su venta, con un 53% muy significativo, este sector es bastante vulnerable ya que subsisten de lo que generan diariamente y algunos utilizan para la compra y reventa de estos productos dineros prestados a prestamistas quienes les exigen una retribución alta por este servicio. A este sector se involucra al pequeño campesino que cultiva pocas hectáreas obtenidas en arrendamiento.

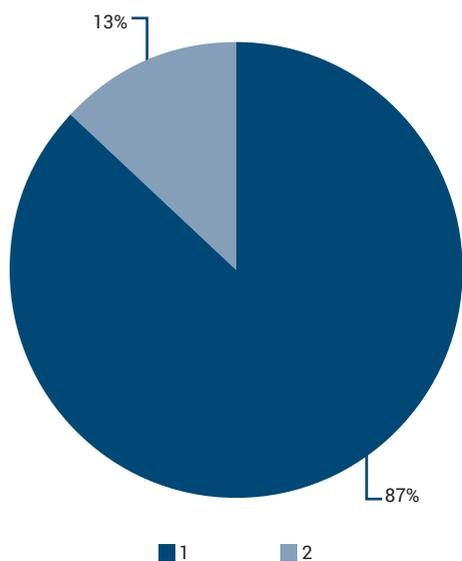
Las demás actividades logradas a identificar tienen igual variación y reflejan cuan tan variada es el tipo de actividad que realizan las personas para rebuscar su medio de subsistencia.

Gráfico No 2. Actividad Comercial



A los ingresos mensuales que estos logran obtener durante la realización de estas actividades podemos ver en la gráfico No 3 su comportamiento.

Gráfico No 3. Ingresos Mensuales Según Información



Donde el 87% de las personas de estos rectores reciben unos ingresos mensuales menos de \$500.000 y un 13% hasta un \$1.000.000, refleja esto las necesidades de esta población para lograr obtener unos ingresos dignos para subsistir.

Cabe resaltar que un 80% de la población vulnerable está interesada en recibir capacitación, un 7% de microcrédito, otro 7% asesoría para su negocio, el otro 7% no le interesa nada.

Se tiene que el 53% no han recibido nunca alguna ayuda para mejorar su actual actividad de su negocio y un 47% ha recibido ayuda de los programas del Municipio para ayudar a la población vulnerable.

El tipo de actividad que desarrolla, en un 73%, no genera sino un solo empleo, el otro 27% dependiendo del tipo de actividad, genera entre 2 empleos un 20% y 4 empleos 7%. Donde se puede apreciar que la mayoría son actividades independientes cada una.

Fuera de esta actividad el 73% no tiene otra fuente de ingresos a la que posee; otro 27% realizar actividades de complementación como venta de arepas, para lograr mejorar sus ingresos.

Entre los productos que comercializan un 54% lo hace con frutas, un 7% comercializa pulpa de fruta, un 7% comida chatarra, 7% comercializa ropa, 7% comercializa Jugos, 7% comercializa canastos, 7% minutos celular.

Un 60% comercializa mensualmente estos productos, un 20% diariamente, un 13% semanalmente y quincenalmente.

Los egresos que posee esta población se encuentra un 80% en \$300.000 el 20% hasta \$500.000.

Como hecho fundamental de este municipio es que el 93% no desean microcrédito, solo un 7% aspira a lograr una solvencia económica mediante este medio.

El municipio de Apulo, registró la siguiente información:

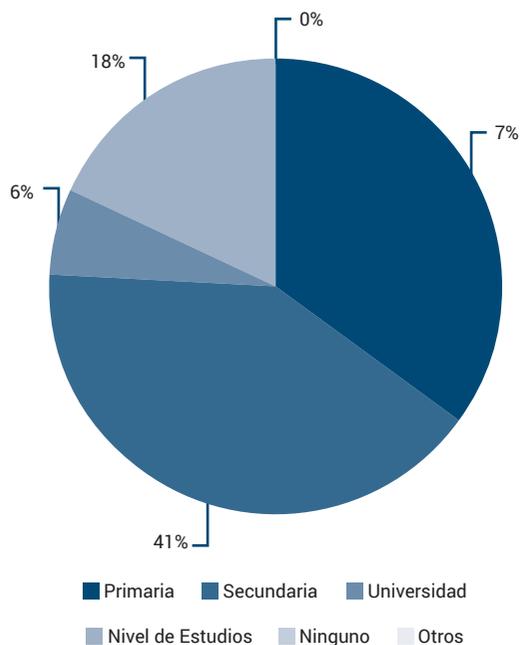
El nivel de formación educativa está distribuido según gráfica No 4 donde un 41% tiene formación en secundaria y un 35% de básica primaria.

Tan solo un 6% de esta población cuenta con estudios universitarios es un porcentaje bastante significativo teniendo en cuenta la preparación de estos.

Este municipio tiene como principal actividad la comercial con un 41%, un 12% realizan la actividad de salón de belleza y un 12% la de restaurante un 35% realiza otra

variedad de actividades, hay que tener en cuenta que este municipio está en la orilla de la carretera principal que conduce a Bogotá D.C. donde llega mucho turista de paso que viaja todos los fines de semana de la capital.

Gráfico No 4. Niveles de estudio Población Vulnerable



El ingreso mensual oscila entre \$500.000 y \$1.000.000 mensuales, en un 94% de su población, que practica este tipo de actividad económica.

En cuanto al tipo de colaboración que desearía recibir se puede detallar en la Gráfica No 5.

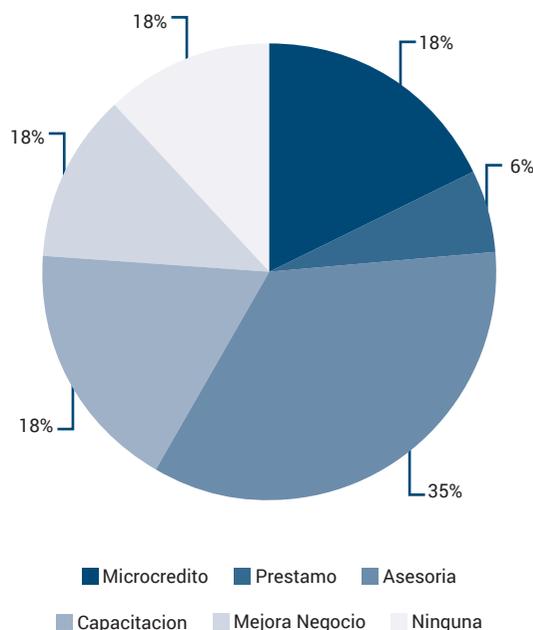
Donde el 35% requiere de asesoría para su negocio, el 18% microcrédito y 18% capacitación, un 12% mejora de negocio y 17% otro tipo de ayuda, lo que nos indica que son amplias las necesidades de esta población.

De acuerdo al tipo de actividad que desarrollan generan un empleo el 53%, el 29% dos empleos y un 6% tres empleos y un 12% no genera ninguna fuente de empleo.

El 88% de esta población no posee ninguna otra fuente de ingresos, para su sustento.

Entre los tipos de productos que comercializa un 24% lo hacen con carne y pollo, un 24% bebidas y comidas, un 18% frutas y verduras, 12% salón de belleza y 24% otro tipo de productos.

Gráfico No 5. Ayuda que le gustaría recibir población vulnerable.



Entre los egresos que estos tienen un 41% gasta \$300.000 mensual, entre \$300.000 y \$500.000 un 35%, entre \$500.000 y más \$700.000 un 24% de todos sus ingresos.

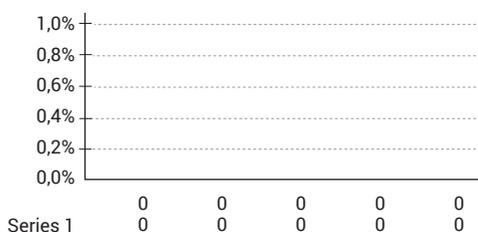
El 59% desea microcrédito y el valor que desearía es entre \$4.000.000 y \$5.000.000 en un 60% de esta necesidad.

El municipio de Nilo registró la siguiente información, el 80% de las personas entrevistada fueron femeninas y un 20% masculinas. El 45% casados y un 35% solteros y un 10% unión libre. Significando ello que hay 35% de la población joven que busca mediante cualquiera de los tipos de actividades analizadas en la presente investigación un medio de subsistencia.

En cuanto a la formación educativa de esta población que practica algún medio de sustancia contemplado en la presente investigación se detalla en la gráfica No 6. Donde registra un 40% de formación de secundaria, un 25% de educación básica primaria, y un 30% entre formación Universitaria y otro tipo de formación, y un 5% ninguna.

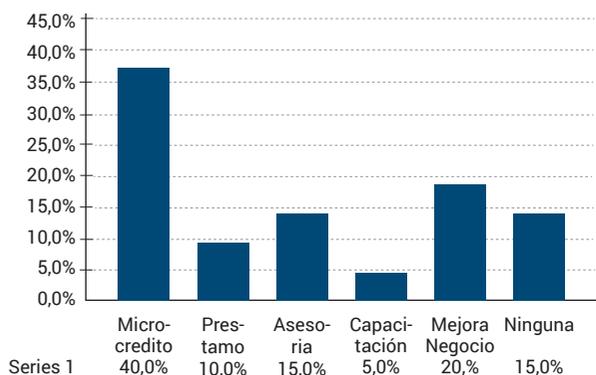
Ello nos indica que un 95% de la población tiene algún conocimiento formativo en las diferentes especialidades existentes en la educación.

Gráfico No 6. Niveles de Estudio Población Municipio de Nilo



En cuanto al tipo de necesidad que desearía recibir se puede, analizar mediante el Gráfico No 7 el siguiente comportamiento.

Gráfico No 7. Que tipo de ayuda desea recibir Población Nilo



Un 40% de la población encuestada desea microcrédito, un 20% asesoría para mejorar su negocio, un 15% otro tipo de asesoría, un 10% préstamos corrientes según condiciones del sector financiero y 15% que no tiene ninguna necesidad.

Que productos comercializa, el 20% productos consumo familiar, licho 35%, bebidas y refrescos 15%, ropa 15% y un 15% comidas rápidas.

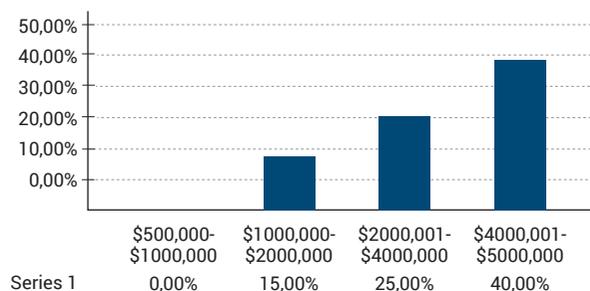
Esta población tiene un 65% de ingresos entre \$500.000 y \$1.000.000 y un 35% recibe sus ingresos entre \$0.00 y \$500.000 siendo la más vulnerable, y que posee un alto grado de necesidades.

El 75% desea microcrédito y un 25% otro tipo asesoría, capacitación, para mejorar la forma de su negocio.

El 80% de los resultados obtenidos desean su microcrédito para mejorar su negocio el otro 20% para otro tipo de actividad.

La cantidad necesaria de microcrédito es de \$4.000.000 a \$5.000.000 con un 40%, un 25% entre \$2.000.000 y \$4.000.000 y un 15% entre \$1.000.000 a \$2.000.000, como puede apreciarse en el gráfico No 8.

Gráfico No 8. Necesidades de Microcrédito Población Nilo



Al analizar los resultados, se puede observar que un 15% de la población consultada necesitaría como mínimo microcréditos entre \$1.000.000 y \$2.000.000 para mejorar las actuales condiciones de sus negocios; los cuales estarían dispuestas a cancelar en una forma mensual.

Las ventas que estos registran se realizan diariamente de sus negocios, y el total de egresos que poseen están entre \$300.000 a \$500.000 en un 30%, un 25% entre \$700.000 o más, un 20% entre \$0 a \$300.000 y un 25% entre \$500.000 a \$700.000.

Esta población registra que sus equipos de trabajo están un 70% en regular estado, un 25% en buen estado y un 5% en mal estado luego sus recursos del microcrédito son con el fin de mejorar sus actuales sistemas de producción y comercialización de sus productos.

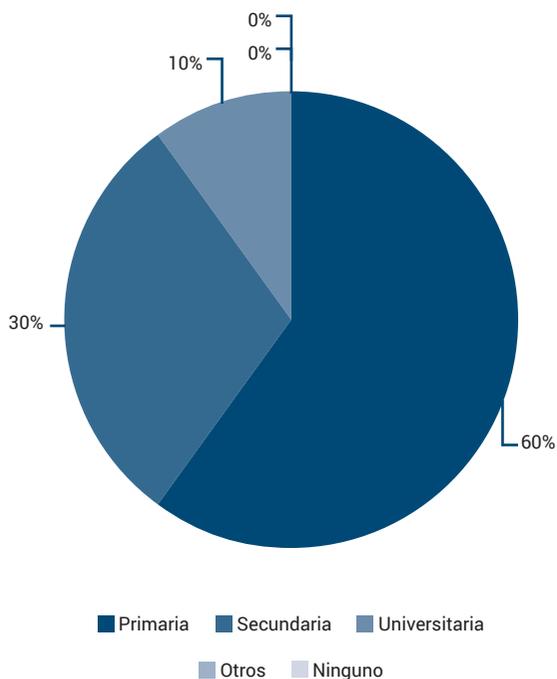
El municipio de Carmen de Apicalá (Tol.), registró la siguiente información. En cuanto a la formación educativa de esta población, podemos ver en la gráfica No 9 su comportamiento así.

Donde el 60% de la población tiene educación Básica primaria, un 30% educación secundaria, ninguno de los otros tipos.

La actividad comercial de esta población se orienta al rebusque en la venta de productos como comidas con un 30%, otros 20% bebidas, 20% cafeterías, 20% ventas por catálogo, 10% ropa, ello teniendo en cuenta que el municipio posee un alto potencial turístico, donde conti-

nuamente llegan turistas de la capital a disfrutar de sus vacaciones y estadías temporales.

Gráfico No 9. Niveles de Estudio Población Carmen de Apicalá



En cuanto las necesidades de esta población un 70% desearían microcrédito y un 30% asesoría para mejorar su negocio. Lo anterior teniendo en cuenta que existen una gran variedad de negocios pequeños que brindan productos variados a los turistas.

El nivel de ingresos se encuentra en un 90% entre \$0.00 a \$500.000 y un 10% entre \$500.000 a \$1.000.000, ello nos indica los índices de pobreza que existe, donde la economía del rebusque es bastante significativa.

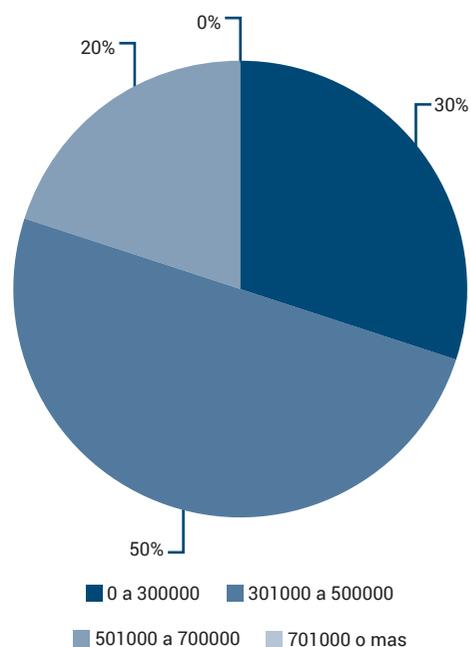
En la necesidad de equipos tenemos que un 60% desean adquirir equipos nuevos para mejorar las condiciones de su negocio y un 40% para mejorar los que actualmente poseen.

En cuanto a los egresos en la presente Gráfica No 10 podemos observar que un 50% posee unos egresos entre \$300.000 a \$500.000.

Un 30% entre \$0.00 a \$300.000 y un 20% entre \$500.000 a \$700.000 ello nos indica que tenemos que un 50% reúne ingresos para medio subsistir y un 30% están en pobreza

absoluta, sus ingresos que logra hacer resultados de su actividad del negocio son muy ínfimos. Hay otra población flotante que logra ingresos para sostenerse a unas condiciones medio normales.

Gráfico No 10. Egresos Población Consultada Carmen de Apicalá



Resultados

Al analizar el comportamiento de la información obtenida, se puede decir que de acuerdo al propósito de la investigación, cuál era la identificación de las necesidades de aquellas poblaciones vulnerables localizadas en cada uno de estos municipios, en el caso de los sectores Artesanal, Comercial, Tenderos, Informal, Mujer Campesina; vemos que la vulnerabilidad de estos sectores es muy significativa en cada uno de estos municipio por las mismas condiciones económicas que posee cada uno de ellos.

El sector artesanal es un sector que no se identifica plenamente en todos los municipios, por la misma configuración económica y tamaño de estos, por ejemplo el municipio de Tocaima, presenta necesidades en un 7% del sector, ya que una franja de la población campesina. Aprovecha la producción del fique para producir canastos; a esto hay que agregársele, que el tamaño del

municipio es mucho mayor a los otros, considerados en la investigación y que tiene un área muy significativa rural, lo que le permite tener una extensa variedad de productos agrícolas. Otra actividad que podríamos tener como artesanal, como es la del talleres de ornamentación son muy escasos en estos municipio por la cercanía que tienen como la ciudad principal de la región como es Girardot.

El sector Mujer Campesina, es otro sector que reviste importancia en aquellos municipios cuya extensión rural es significativa, y se tiene bastante representación campesina, aunque no está reflejado en los resultados de la consulta a excepción de Tocaima, que presenta un 13% de necesidades, los otros no registran ninguna necesidad pero ello no indica que no lo tengan, por ejemplo en el municipio de Carmen de Apicalá está organizando grupos de trabajo entre las mujeres campesinas con el fin de formar pequeños negocios donde se transforme materia prima como pulpa de frutas, panadería, cultivos de hortaliza, los cuales requerirán de equipos, microcréditos, asesorías y capacitaciones en igual forma para el municipio de Apulo.

El sector de tenderos y comerciales, es el sector que agrupa a todos los tipos de negocios, unos que se llaman tendero porque son pequeñas tiendas redistribuidas por todo el casco urbano del municipio los negocios comerciales por lo general se encuentran reubicados en ciertos sectores del casco urbano de los municipios y representan un 80% de este tipo de actividad en cada uno de estos municipios, según resultados de la investigación. Estos son los sectores que presentan mayores necesidades para mejorar su actividad diaria.

El sector Informal, son bien significativos aproximadamente un 70%, ya que lo conforman todos esos grupo de personas en los municipio que se rebuscan para subsistir, por ejemplo el vendedor de frutas, de arepas, comidas rápidas, tinto, y otra serie de actividades. Es la población más necesitada, tanto de recursos de capital de trabajo para sus actividades diarias, son condiciones de vida son infrahumanas, sus grupos familiares son en promedio de cinco personas.

En cuanto a las necesidades identificadas para esta población vulnerable, están representadas en microcrédito con promedio de 33.75% de la totalidad de la población

consultada en la presente investigación. Donde el municipio de mayor necesidad es Carmen de Apicala, seguido del municipio de Nilo, el municipio que menos presentó fue el de Tocaima.

La otra necesidad es de capacitación, donde en promedio un 26.50% de la población de municipios consultados requieren de esta necesidad, el municipio que solicita alto porcentaje de este tipo de necesidad es Tocaima con un 83%, y el que no desea ningún tipo de capacitación es Carmen de Apicala.

También tenemos que las asesorías es otra necesidad que requieren los municipios en promedio un 20% de ellos, con el fin de mejorar las actuales condiciones de sus negocios.

La necesidad de mejoramiento de los negocios en promedio un 25% de los municipios consultados requiere este tipo de necesidad, ante la falta de equipos para mejorar la prestación de su servicio, o para remodelar los que actualmente poseen.

Como puede observar los resultados de la investigación son bastantes significativos, teniendo en cuenta la problemática social que vive cada uno de estos municipios.

Conclusión

Como conclusión de la presente investigación comprobamos que existe una amplia población de estos municipios con necesidades insatisfechas, por lo que las administraciones municipales, entidades del orden gubernamental y organizaciones no gubernamentales, deben tener en cuenta mecanismos que ayuden a favorecer esta población mediante programas que contribuyan a disminuir dichas necesidades.

Otra conclusión importante es que se deben diseñar modelos de solución de acuerdo a las necesidades detectadas, tales como: modelo de capacitación, modelo de asesoría, modelo de producción para mujer campesina, un modelo de crédito y un modelo de producción.

Así mismo reconocer la falta de atención de estos sectores, por parte de las diferentes entidades estatales y privadas para poder así, emprender las acciones inmediatas que permita disminuir el problema social que podría ocasionar estas necesidades.

Lograr obtener un mejor bienestar de la población, mayor seguridad en los Municipios, y un mejor progreso de cada uno estos.

Bibliografía

- [1] (s.f.). Recuperado el 20 de 03 de 2013, de biografías y vidas: <http://www.biografiasyvidas.com/biografia/y/yunus.htm>
- [2] (s.f.). Recuperado el 10 de 05 de 2013, de wikiquote: http://es.wikiquote.org/wiki/Muhammad_Yunus
- [3] (información general). (10 de 09 de 2013). Obtenido de <http://www.girardot-cundinamarca.gov.co>
- [4] Garcés, C. R. (s.f.). CulturaE/Documents, Pag. 2. Recuperado el 9 de 10 de 2013, de http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/Documents/Blog_JCE_071221_impacto_microfinanzas.pdf
- [5] http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/Documents/Blog_JCE_071221_impacto_microfinanzas.pdf
- [6] Garcés, C. R. (s.f.). CulturaE/Documents, Pag. 2. Recuperado el 9 de 10 de 2013, de http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/Documents/Blog_JCE_071221_impacto_microfinanzas.pdf
- [7] http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/Documents/Blog_JCE_071221_impacto_microfinanzas.pdf
- [8] Prahalad, C. (2012). En La oportunidad de negociación en la base de la Piramide (pág. 9). Bogotá: Norma.
- [9] Prahalad, C. (2012). En La oportunidad de negocios en la base de la piramide (pág. 19). Bogotá: Norma.
- [10] Prahalad, C. (2012). La Oportunidad de negocios en la Base de la Piramide . Bogotá D.C: Norma.

Los Autores



Rodrigo Pérez Peña

Ingeniero Industrial, Especializado en Evaluación Social de Proyectos, Docencia Universitaria Candidato MBA en Finanzas Corporativas de la Universidad Viña del Mar (Chile), Docente investigación universidad Piloto de Colombia, correo electrónico:ingpepe@hotmail.com.

Experto en evaluación económica y financiera de proyectos de inversión, tanto de entidades públicas como privadas, Docente Universitaria durante treinta años en diferentes centros Universitarios de la ciudad de Ibagué, Girardot, en los programas de Pregrado y Posgrados y programas de extensión continuada. Experto en proyectos de investigación desarrollados en los diferentes grupos de investigación de las universidades Piloto de Colombia, Cooperativa de Colombia. Además con Registro Colciencias Rodrigo Pérez Peña: CvLac-RG 201.234.78.173:8081 (http://201.234.78.173:8081/cvlac/visualizador/generarCurriculoCv.do?cod_rh=0001240480). Autor de del libro identificado con ISBN 978-3-659-08114-9 Titulado “Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión”, Autor de los Artículos “Indicadores de productividad y desarrollo para la ciudad-región de Girardot” Finanza. Política. Economía, ISSN: 2248-6046, Vol. 6, No. 1, enero-junio, 2014, pp. 169-193 Edición Especial - Economía Regional. “Modelos de Optimización Planificación del desarrollo empresarial y de su productividad” Pilares ISSN 2011-1231.



Andrés Felipe Ortiz Zamora

Filósofo, MBA Económico Financiero, Master en Educación Superior. Candidato al Doctorado en Educación y Sociedad de la Universidad de Barcelona. Decano Ingeniería Financiera, Universidad Piloto de Colombia, correo electrónico: afelipeortiz@hotmail.com.

Candidato al Doctorado en Educación y Sociedad de Universidad de Barcelona; investigación en desarrollo sobre la Acreditación de Alta Calidad de los posgrados en Colombia. Máster en Educación Superior de la Universidad de Barcelona, especializado en políticas y gestión de la Educación Superior, con orientación a la mejora de la calidad de la gestión docente e innovación en todo tipo de instituciones de Educación Superior, especialmente en modelos de educación basados en competencias y acreditación de programas. MBA Europeo realizado en España en el Centro de Estudios Financieros de Barcelona. Experto en las áreas de Emprendimiento Empresarial, Marketing y Gestión del Talento Humano. Filósofo por la Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá (Colombia), con una clara orientación a la construcción de valores éticos para la formación de personas responsables socialmente. Experiencia como Decano de Ingeniería Financiera de la Universidad Piloto de Colombia. Consultor independiente sobre Docencia Universitaria, Formación posgraduada y programas de Educación Continua. Docente e Investigador Universitario, con amplia experiencia en diseño, dirección y gestión de programas formación bajo Factores CNA y ENQA. Conferencista Nacional e Internacional en el campo del Educativo, Social y Financiero.