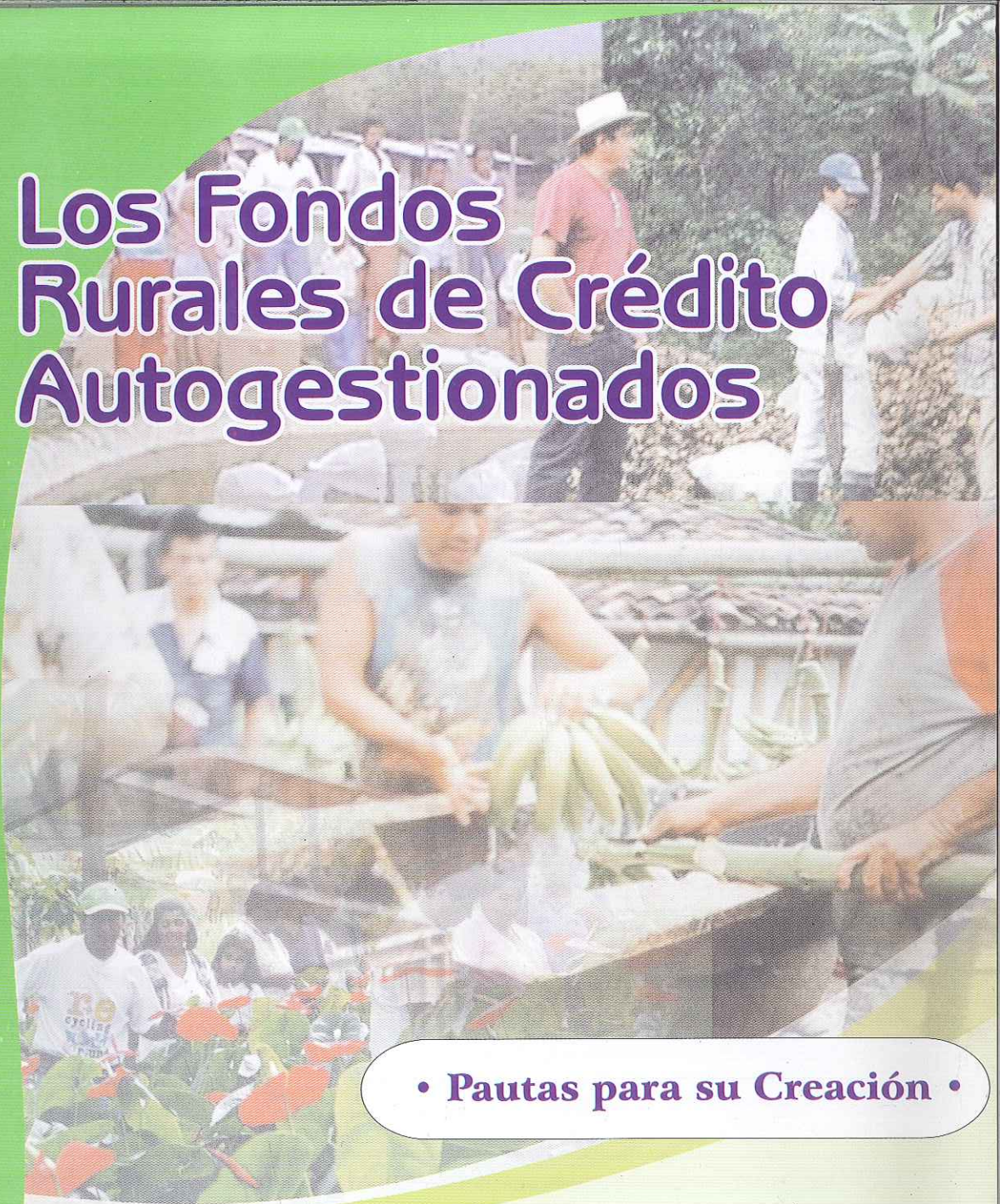


Los Fondos Rurales de Crédito Autogestionados

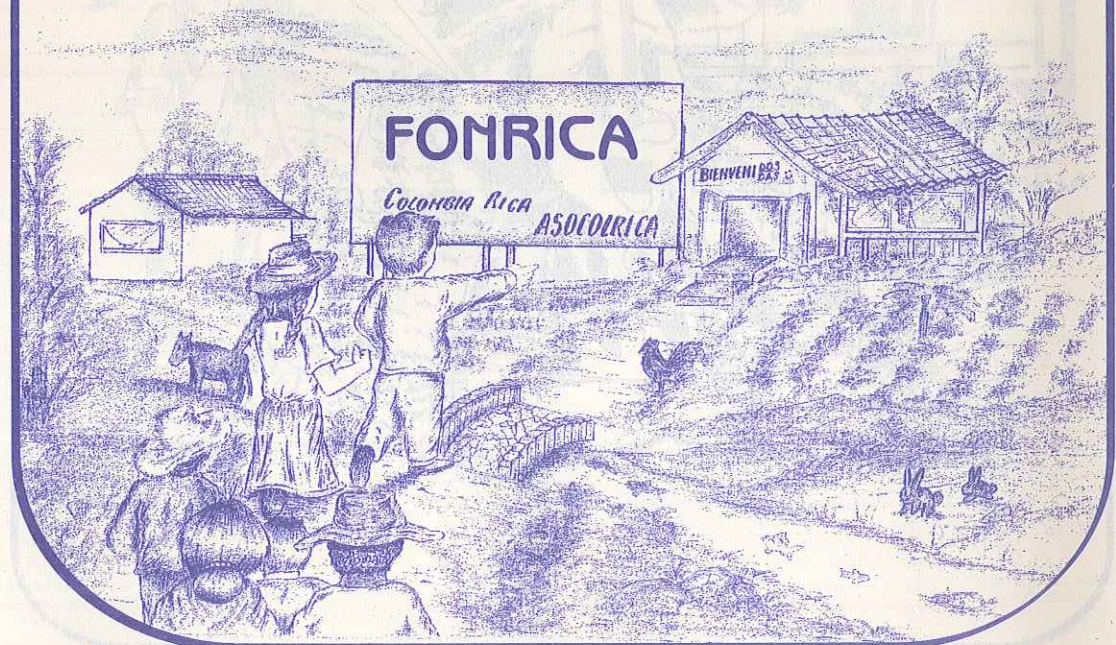


• Pautas para su Creación •



VAMOS AL FONDO DEL CREDITO AUTOGESTIONADO

MODULO I



Francisca Montero, Doña Pacha, tiene una linda finca, buena para criar ganado lechero y cultivar hortalizas. Ella sueña con comprar unas vaquitas y sembrar media hectárea de tomate, pero no tiene plata. Necesita crédito.

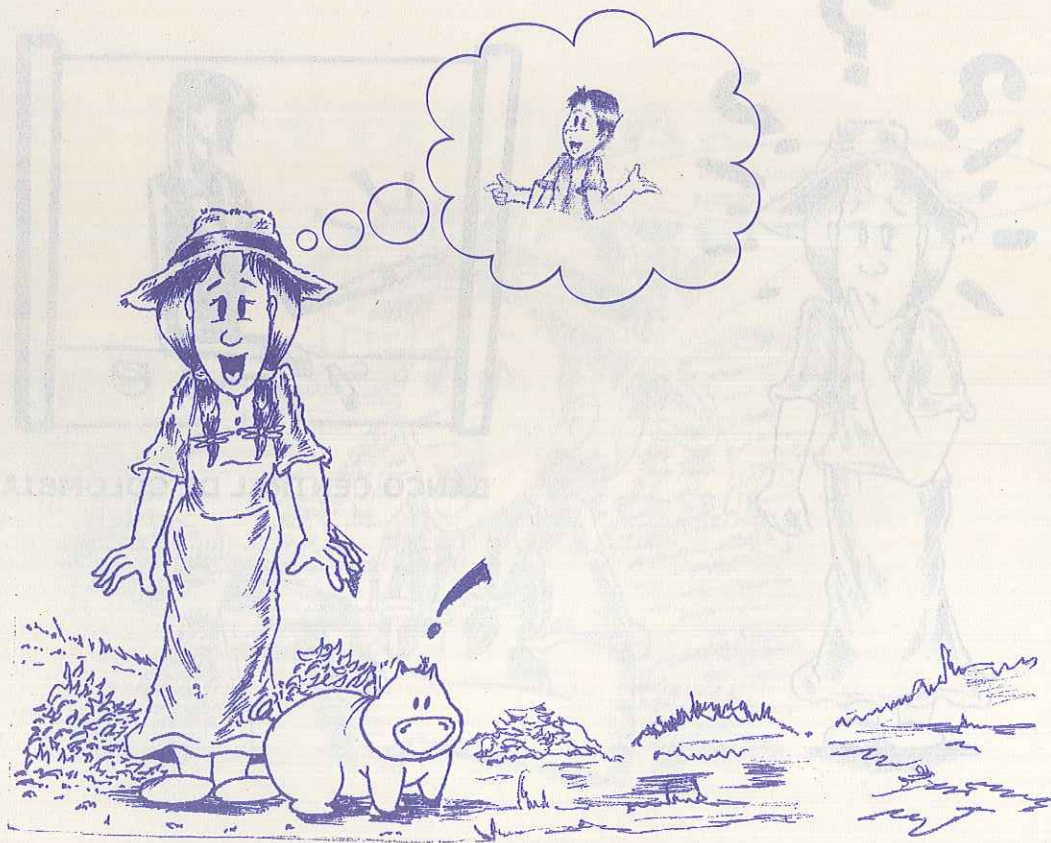


La semana pasada fue al Banco en el pueblo. Pero para prestarle toda la plata que necesita le pidieron unos papeles que no tiene y una garantía que no pudo conseguir.



BANCO CENTRAL DE COLOMBIA

Entonces se acuerda del Profe que le enseñó a cuidar las vacas y cultivar tomate. Seguro él le ayuda. Se pone en camino a buscarlo



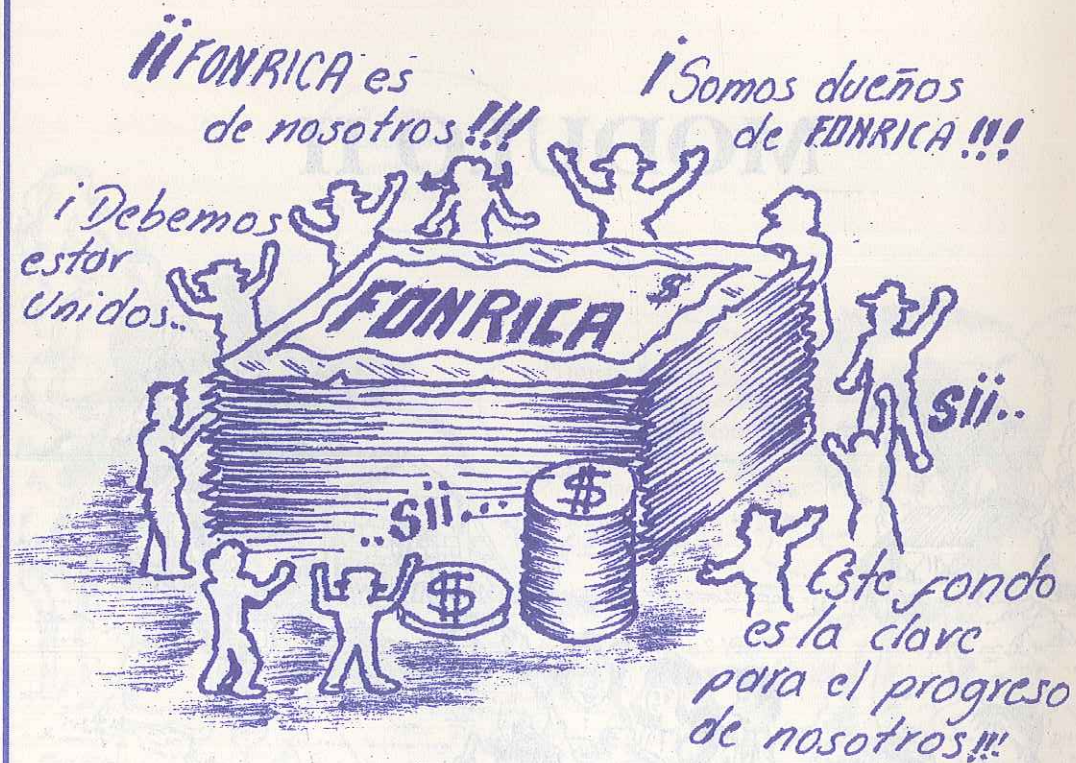
El Profe conoce una Organización Comunitaria que tiene un Fondo de Crédito llamado FONRICA. FONRICA fue creado por campesinos, para prestarles a los campesinos. Le sugiere ir allá y se ofrece a acompañarla



En Fonrica los recibe la Presidenta Eulalia García quien le informa a Doña Pacha sobre el Fondo.,

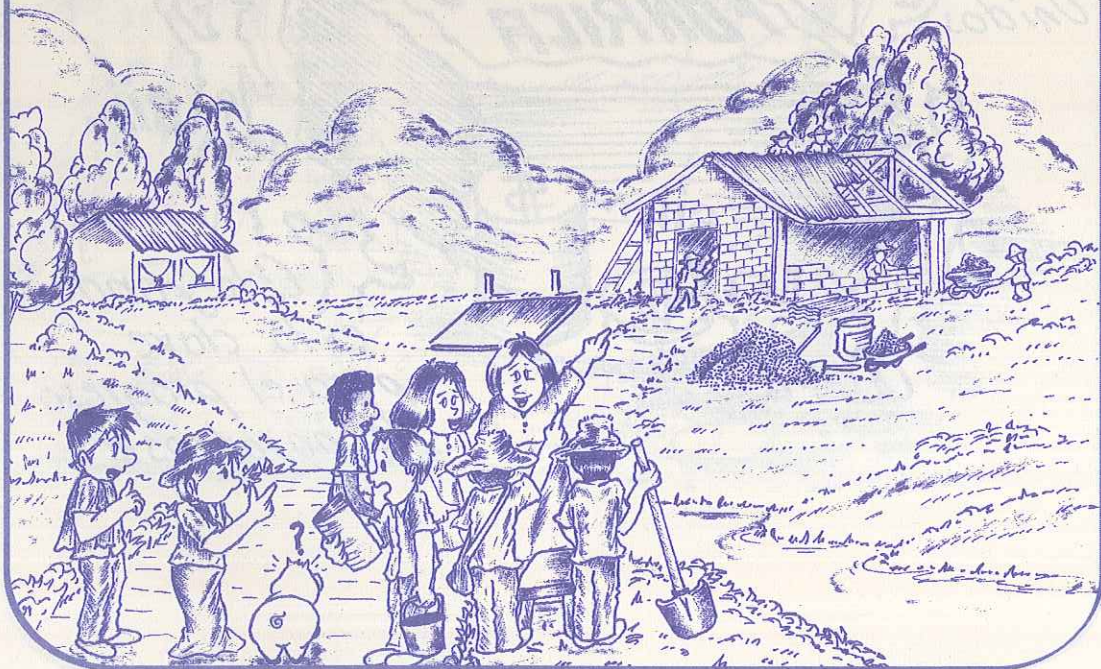


Un Fondo de Crédito Autogestionado es un Fondo de propiedad de productores asociados, manejado por ellos mismos.



CONSTRUYENDO UN FONDO DE CREDITO AUTOGESTIONADO

MODULO II



Para que un Fondo de Crédito Autogestionado tenga éxito se necesitan ante todo dos cosas:

- 1) un grupo comprometido, resuelto a sacarlo adelante
- 2) una buena organización

¿Y como hacen que funcione FONRICA?

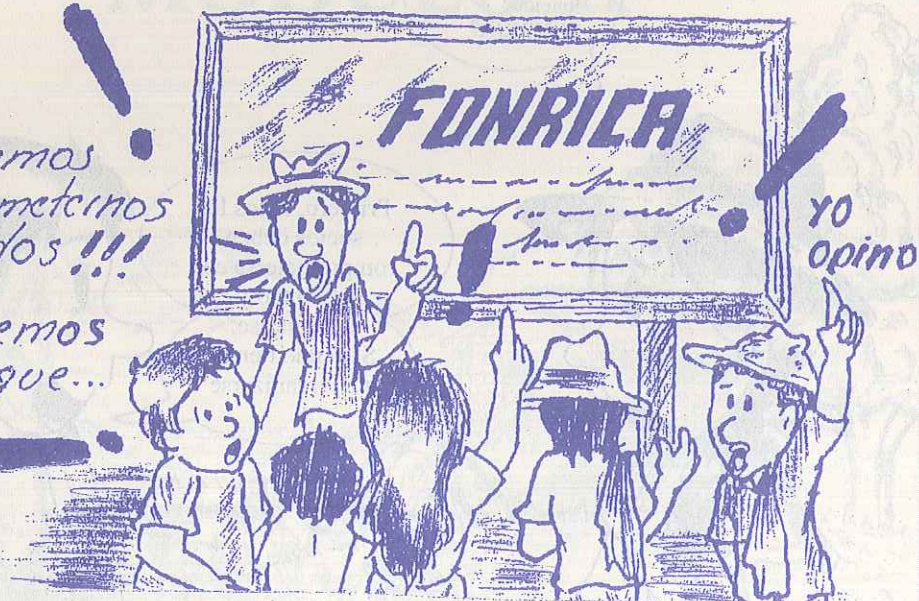
Primero, todos los socios deben comprometerse con el Fondo y capacitarse. Segundo tienen que organizarse



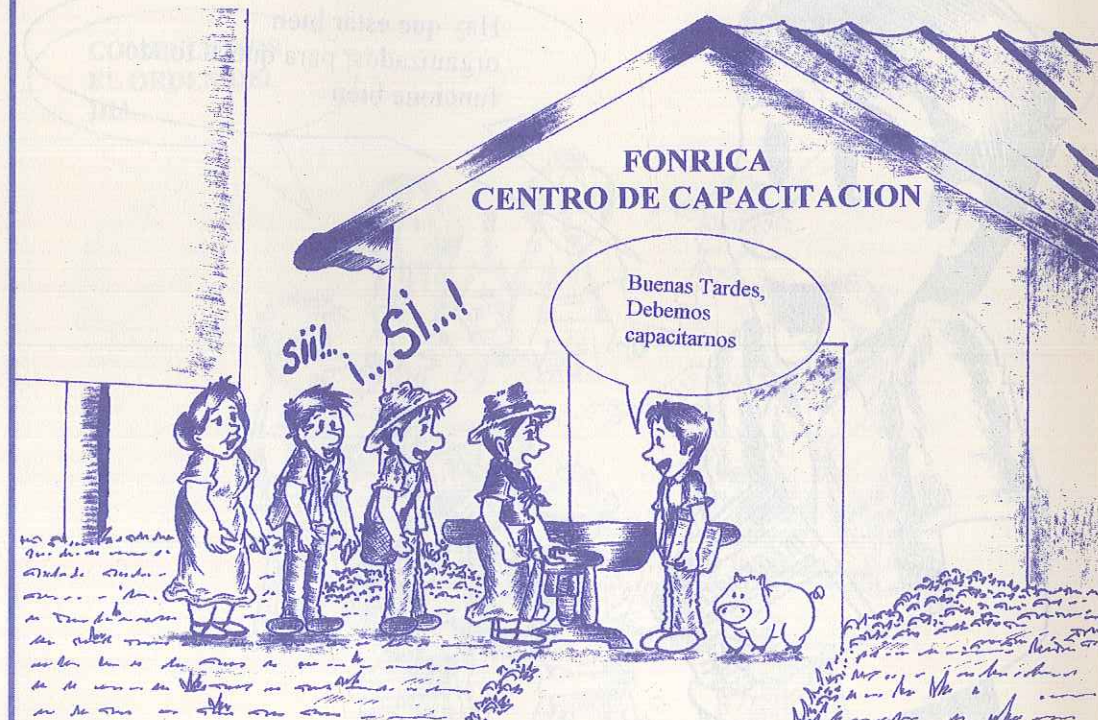
Los Fondos de Crédito Autogestionados funcionan bien solo si los asociados se comprometan con ellos: los conocen, participan, los promueven, los defienden y cumplen su reglamento de crédito

.. Debemos comprometernos todos !!!

.. Debemos hacer que...



Para que los asociados puedan participar tienen que estar muy bien capacitados. La capacitación asegura que conozcan la entidad a la que van a pertenecer y que ellos mismos van a manejar



Un Fondo de Crédito bien organizado tiene que tener:

- 1) Un Comité de Crédito muy eficaz
- 2) Un gerente y un equipo administrativo bien eficientes
- 3) Un buen Reglamento de Crédito



Hay que estar bien organizados, para que el fondo funcione bien

La Presidenta les cuenta que el Comité de Crédito está reunido y les permite asistir a la reunión.

El Comité de Crédito es la máxima autoridad en el Fondo de Crédito. El es el que dice cómo va a funcionar el Fondo

COMENCEMOS EL ORDEN DEL DIA

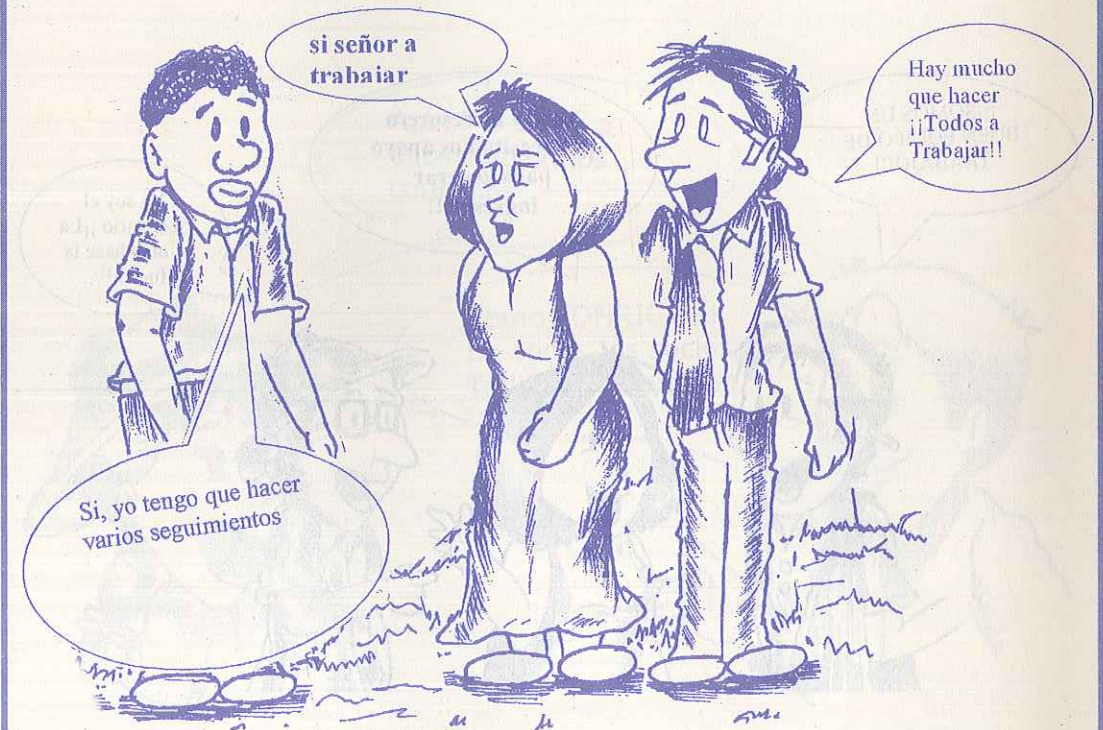
HOY ES DÍA DE COMITÉ



El Comité de Crédito es un grupo elegido por los Asociados, que hace cumplir el reglamento de crédito, aprueba los créditos y fija sus condiciones



Para que el Fondo funcione bien tiene que tener un buen gerente que coordine todo el trabajo.



Hay un secretario que atiende al público y guarda todos los documentos importantes, una tesorera que recibe y coloca bien la plata y un contador que lleva las cuentas

!!!SOMOS UN BUEN EQUIPO DE TRABAJO!!!

Yo soy la Tesorera
!!!Necesitamos apoyo para generar ingresos!!!

Yo soy el Secretario ¡¡La Unión hace la fuerza!!...



Como el Fondo es de propiedad de todos los asociados, todos tienen el derecho y la obligación de controlarlo.

Para poder controlarlo bien, nombran un fiscal que les ayude, revisando continuamente lo que pasa en el Fondo.

Ajá.... Profe, y a ellos ¿Quién los controla?

Como FONRICA es De todos los socios, Todos los controlan



El Fondo tiene un Reglamento de Crédito,
que es su máxima ley.

El Reglamento de Crédito dice cómo
funciona el Fondo.

Es una guía que todos los asociados y los
directivos tienen que seguir para manejarlo.

El Reglamento lo prepara la Administración y
lo tienen que aprobar todos los asociados



TEMAS DEL REGLAMENTO DE CREDITO

1. Para qué es el Fondo (cuál es su objetivo)
2. Quién le puede pedir crédito
3. Para qué clase de proyectos
4. Cuánto se puede prestar
5. Qué documentos hay que presentar para recibir crédito
6. Cuánto se cobra por intereses
7. Qué garantías hay que presentar
8. Cuáles son los pasos que se siguen para dar un crédito
9. A qué se obligan los que reciben crédito



COMO FUNCIONA EL FONDO DE CREDITO MODULO III



El Fondo tiene que funcionar bien para prestarle un buen servicio a los asociados y sostenerse a lo largo del tiempo. Todo Fondo de crédito corre grandes riesgos: el riesgo del deudor, el riesgo de la producción, el riesgo del mercado. Un Fondo que funciona bien tiene que prevenir y enfrentar esos riesgos. Para eso debe: estudiar y estructurar cada crédito, cobrar intereses, exigir garantías y hacer seguimiento a los créditos.

Lo primero es colocar bien el crédito.
Para eso es necesario hacer un estudio
de crédito para cada caso.



En un buen estudio de crédito hay que analizar:

- 1) El proyecto productivo de la actividad que se va a financiar, para ver si da con qué pagar el crédito
- 2) El beneficiario del crédito, a ver si es buena paga
- 3) La información que trae la solicitud, a ver si es correcta



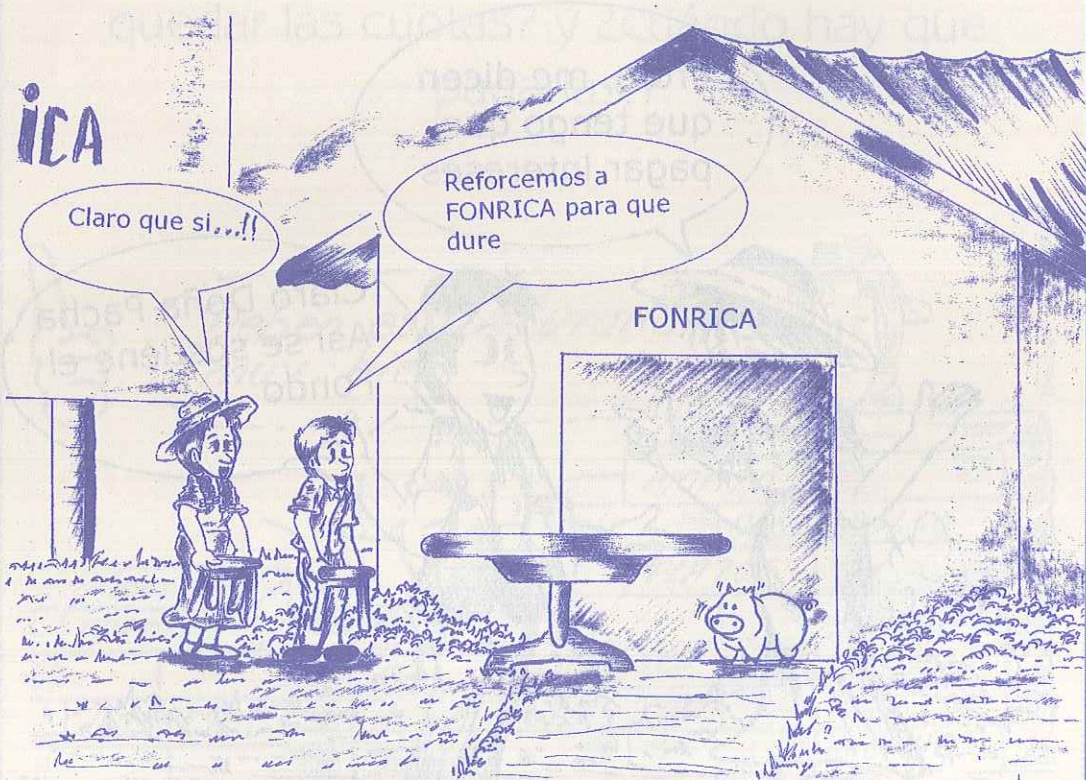
Después del estudio el Comité estructura el crédito. Esto es fijar sus condiciones para que sea oportuno, suficiente y pagable: ¿cuánto se va a prestar? ¿a qué plazo? ¿con qué intereses? ¿con qué garantía? ¿cómo se va a desembolsar la plata? ¿cómo van a quedar las cuotas? y ¿cuándo hay que pagarlas.?



El Fondo tiene que cobrar intereses por sus créditos. Estos son una suma que Fonrica tiene que cobrar como costo del dinero que presta. Es un porcentaje del crédito que se debe pagar cada mes.



Los intereses son para cubrir los gastos del Fondo como administración y arriendo y para que el Fondo crezca. Así El Fondo se hace así sostenible es decir que permanece en el tiempo.



Para ser sostenible el Fondo tiene que recuperar su cartera de crédito. Para asegurar esta recuperación tiene que exigir una Garantía que respalde cada crédito.



Una vez estructurado el crédito, se desembolsa el dinero.

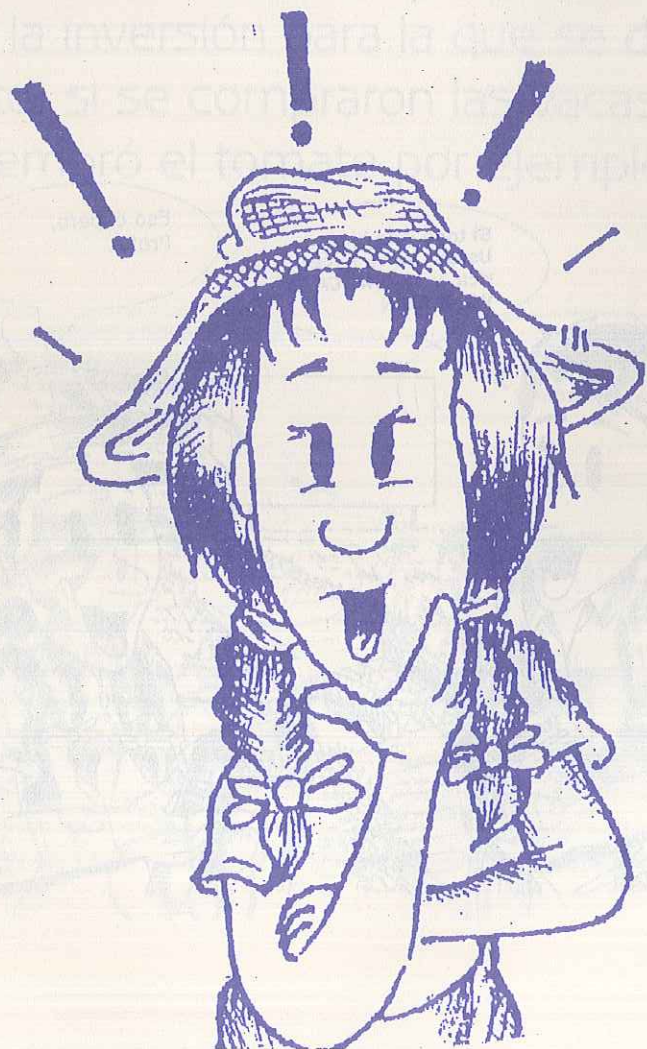
Entonces empieza el proceso de Seguimiento. Primero se hace seguimiento a la Inversión para ver si se hizo la inversión para la que se dio el crédito: si se compraron las vacas y se sembró el tomate por ejemplo.



Luego se hace seguimiento al Crédito. Este seguimiento es un acompañamiento en el que se ve si todo marcha como estaba pensado y se ayuda al beneficiario si suceden males imprevistos.



Con esta información Doña Pacha sale contenta a preparar su proyecto de compra de Vacas y cultivo de tomate para hacer su solicitud de crédito a Fonrica.



EXPERIENCIAS EXITOSAS

MODULO IV



1. La Asociación de Reforestadores y Cultivadores de Caucho del Caquetá ASOHECA, es una asociación gremial de segundo grado. Brinda servicios a sus asociados; Promoción y apoyo a la producción, a través de crédito para financiar la siembra del caucho; asistencia técnica y social directa en finca, suministro de insumos y herramientas básicas, comercialización de material vegetal certificado; compra del caucho que es producido por los asociados ; transformación del caucho comprado por medio de la planta procesadora de caucho natural.

FACTORES DE ÉXITO

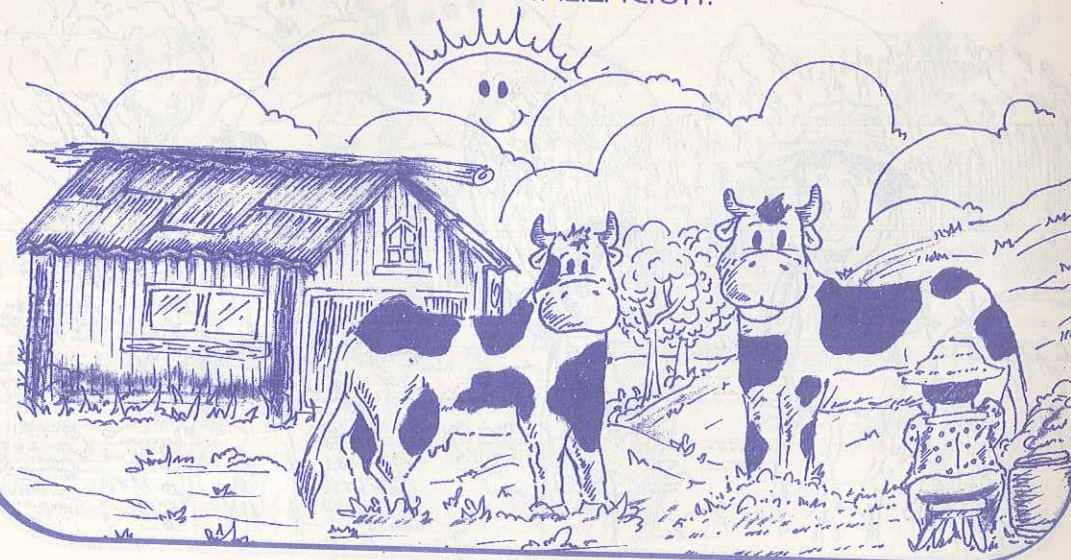
- INTEGRACIÓN A LA CADENA PRODUCTIVA.
- EL PRODUCTO DEL CAUCHO.
- ESTRUCTURA GERENCIAL Y OPERATIVA.
- CAPACIDAD DE GESTIÓN DE LOS DIRECTIVOS.
- SOSTENIBILIDAD DEL FONDO.



2. La Asociación de Parceleros y Ganaderos del Municipio de Manatí ASOPAGAMA, es una asociación civil. Su actividad principal es la recolección y comercialización de leche, complementada con la venta de materiales y drogas veterinarias para los asociados. Cuenta con un Fondo de Crédito el cual entrega préstamos respaldados con la producción de leche que los asociados le venden a la misma ASOPAGAMA. Adicionalmente, la asociación realiza convenios con otras organizaciones como ASOGANORTE, quien presta recursos a sus asociados para adquirir cabezas de ganado, respaldada esta operación con la producción y/o ahorro en litros de leche que hace el asociado de ASOPAGAMA.

FACTORES DE ÉXITO

- ALIANZAS ESTRATÉGICAS.
- COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO DE LÁCTEOS.
- APERTURA A LA TECNOLOGÍA.
- COMERCIALIZACIÓN Y CAPITALIZACIÓN.



3. La COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS "PROCOAL" Su objetivo es la producción y comercialización de productos agropecuarios como la cría y venta de pollos, producción de café, follaje, cría de cerdos, el cual se complementa con un modelo de ahorro. Paralelo al anterior proyecto, constituyeron una tienda manejada solamente por mujeres, a través de la cual lograron generar la base de recursos para crear un Fondo Rotatorio de Crédito, destinado a la financiación de de "créditos productivos". La cooperativa compra el pollo a los asociados para luego venderlo en la tienda de la cooperativa.

FACTORES DE ÉXITO

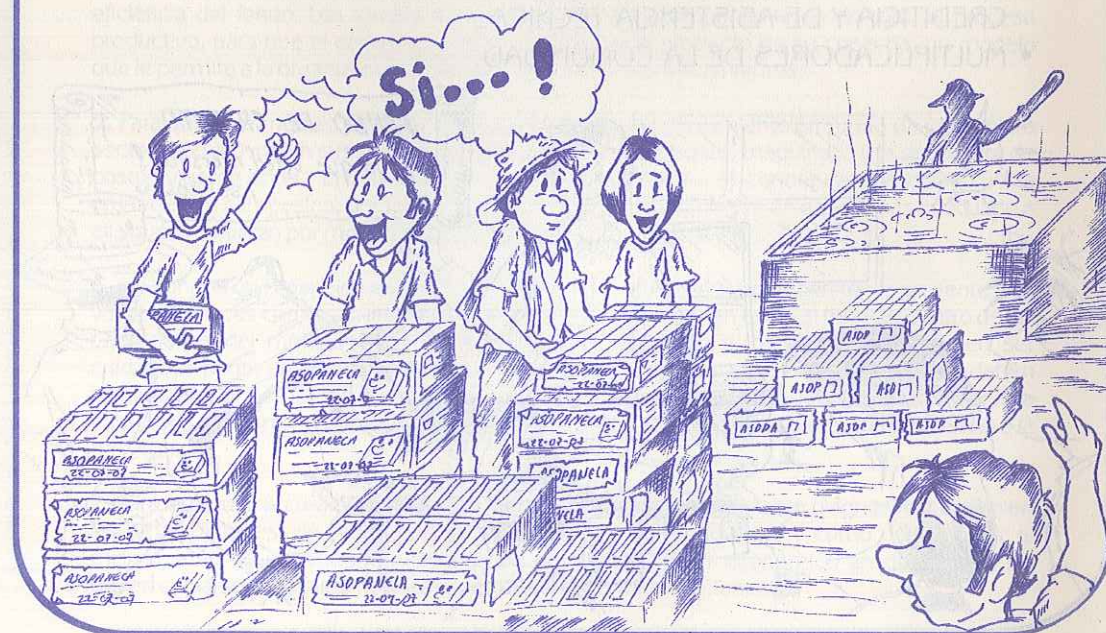
- UNIÓN DE VOLUNTADES CON AUTONOMÍA.
- AUTOGESTIÓN.
- CULTURA DEL AHORRO.



4. La ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES Y COMERCIALIZADORES DE PANELA DE SANTANDER DE QUILICHAO "ASOPANELA" es una asociación sin ánimo de lucro. La Asociación se creó ante la necesidad de agrupación de los productores de panela de la región, a fin de compartir experiencias, comprar insumos a un bajo costo y comercializar en forma conjunta. Constituyeron un Fondo Rotatorio. Su gran fortaleza es que el producto que comercializan tiene una muy buena aceptación en el mercado, entre otras razones, por ser un producto 100% natural.

FACTORES DE ÉXITO

- COMPARTIR EXPERIENCIA ENTRE SUS ASOCIADOS.
- EL PRODUCTO NATURAL QUE OFRECEN.
- DISEÑO ORGANIZATIVO.
- RECEPTIVIDAD A LA ASESORÍA EXTERNA.



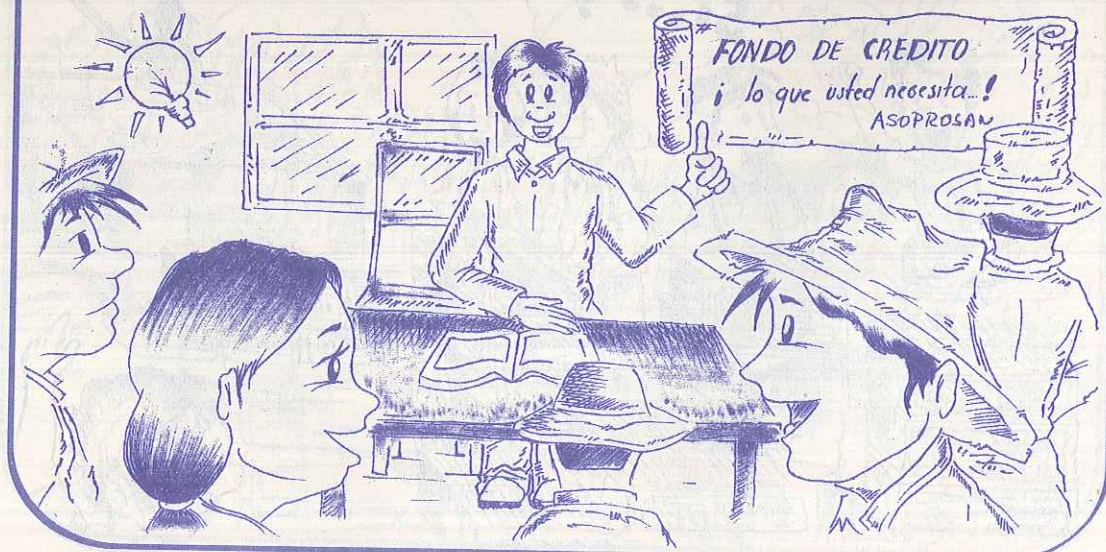
5. La Asociación de Productores de San Cayetano ASOPROSÁN,

Su objetivo es impulsar una "alternativa de esperanza con la visión de grandes proyectos para llevar a la comunidad a un estado próspero y sostenible". Está organizada en cuatro componentes:

Producción, empresarial, organización y comercialización. Se dedican de una parte, a la siembra de cultivos tradicionales como mora, caña, tomate en invernadero y lulo, así como a la introducción de nuevos cultivos como granadilla, fresa, mora sin espinas y tomate amarillo. De otra parte, se orientan a la cría de bovinos, cerdos y aves, proceso que han mejorado. Además, han avanzado en agro industrialización: elaboración de panela de pastilla, mermeladas, pulpas y diversos productos lácteos. Cuentan con un Fondo de crédito, atendiendo tanto a asociados como a no asociados.

FACTORES DE ÉXITO

- FONDOS Y LÍNEAS CREDITICIAS AJUSTADAS A LAS NECESIDADES DE LOS PRODUCTORES.
- CREATIVIDAD PARA EL TRANSPORTE DE PRODUCTOS.
- INTEGRACIÓN DE LA VISIÓN EMPRESARIAL, COMERCIAL, CREDITICIA Y DE ASISTENCIA TÉCNICA.
- MULTIPLICADORES DE LA COMUNIDAD.



A MANERA DE CONCLUSIONES

El éxito de un fondo de crédito autogestionado depende del éxito de la Asociación que lo conforma. Cuyo éxito depende del logro de sus objetivos gracias al desarrollo armonioso y articulado de elementos claves que se explican a continuación. Por lo general presentan un desarrollo considerable en uno (o algunos) de ellos, alrededor del cual se integran los demás.

1. Una asociación exitosa es una organización sostenible, es decir, que perdura en el tiempo. Esto lo logra gracias a que presenta tres elementos básicos:

- 1- Cuenta con recursos económicos, tanto propios como externos.
- 2- Sus asociados están cohesionados, demuestran compromiso y tienen una visión clara de lo que quieren con su organización a mediano y largo plazo.
- 3- Sus directivos y administradores desarrollan una gestión eficiente.

2. Las asociaciones exitosas han involucrado el crédito dentro de la oferta de servicios que prestan a sus socios. A pesar de que en general los recursos son insuficientes para atender la demanda de crédito por parte de los socios, con creatividad han superado esta limitante presentando resultados importantes en materia crediticia.

3. Las asociaciones exitosas demuestran una gran creatividad para su conformación y funcionamiento. Aunque algunas se han constituido gracias al aporte en dinero de los socios y de agentes externos y operan con base en el manejo de ese dinero, muchas han desarrollado esquemas de financiación diversos tales como créditos articulados y asegurados a la producción y/o comercialización, fondos de utilización de maquinaria y equipo, créditos en especie (insumos, medicamentos, servicios de maquinaria, entrega de activos, etc.).

4. La dinámica de los fondos no se centra en el manejo de grandes recursos económicos, sino en la capacidad de adecuarse a los ciclos y etapas de la producción, la cual determina la eficiencia del fondo. Los fondos operan a través del acompañamiento en todo el proceso productivo, para que el campesino pueda pagar con el producto de su cosecha, un modelo que le permite a la organización incluso obtener mayores rendimientos.

5. Para que este modelo opere es necesario poseer un conocimiento profundo de cada micro sector productivo con sus requerimientos de insumos, jornales, maquinaria y la estructura de costos vigente en él. El criterio de producción agropecuaria es connatural al asociado y a la organización campesina, por lo que el crédito basado directamente en ella es más adecuado a ella que el esfuerzo por monetizar esos activos.

6. Los fondos que manejan esquemas monetarios convencionales deben tener presentes las variables críticas como son las tasas de interés, las cuales deben estar, al menos presentes las condiciones del mercado. Las garantías que se les exijan a los beneficiarios deben ser cuidadosamente estudiadas para evitar problemas de cartera, y los plazos del crédito deben ser acordes a la realidad de la producción agropecuaria, pues de lo contrario rompen la estructura económica de cada demandante de crédito, lo cual genera delicados problemas a la organización.

7. Para estimular la creación de nuevos fondos de crédito es importante diagnosticar muy bien las organizaciones, de modo que se sepa qué tipo de fondo crear y cómo debe operar el mismo, a fin de encontrarle funcionalidad dentro del sector económico en que opera. No deben copiarse mecánicamente esquemas de otras organizaciones.

ESTAS SON LAS
DIRECCIONES DE
LOS EXPERIENCIAS
EXITOSAS

LISTADO DE CONTACTOS

INFORMACIÓN DE CONTACTO de ASOHECA

Sede de la organización	Cra. 4ª No. 15-08 --Florenia Caquetá Barrio el porvenir
Teléfonos	4345020-4353212
Representante legal	Paulo Emilio Pineda
Correo electrónico	Asoheca @telecom.com

INFORMACIÓN DE CONTACTO de ASOPAGAMA

Sede de la organización	Kilometro 1 via de Manati – a Sabanalarga
Teléfonos	312-6873839 Sr Ángel Villoria
Representante legal y/o presidente	Presidente: Carlos Acuña - Carrera 5 – No 4- 17 en Manati. Rep legal: Angel Villoria
Correo electrónico	angel_villoria83@yahoo.es

INFORMACIÓN DE CONTACTO de PROCOAL

Sede de la organización	Filandia (Quindío)
Telefonos	3122092448
Representante legal	Cesar Arias

INFORMACIÓN DE CONTACTO de ASOPANELA

Sede de la organización	Calle 1 No 12-26 Santander de Quilichao
Teléfonos	8295068-8296470-310-8327552
Representante legal	Roso Evel Balanta
Correo electrónico	Panelaquilichao@hotmail.com panelaquilichao@gmail.com

INFORMACIÓN DE CONTACTO de ASOPROSAN

Sede de la organización	Minimercado ASOPROSAN, San Cayetano
Teléfonos	8505440
Representante legal	José Antonio Cendales

AGRADECIMIENTOS

Damos gracias
a las siguientes asociaciones
por servirnos de ejemplos destacados,
en sus esfuerzos por crear FONDOS DE CRÉDITOS
rentables y autosostenibles, de contundente éxito en su gestión
empresarial ASOHECA, ASOPAGAMA, PROCOAL, ASOPANELA, ASOPROSAN.

CORFAS
PROSEDER

Elaboración y textos:
Ernesto Parra Escobar
Alma Milena López Ruiz
Gerardo José Plata J.
Oscar Rodríguez R.
Eduardo Acuña
Ilustrador:
Jorge Leonel Torres Gutiérrez

Impresión
Diseño Editorial Ltda.
Email: deditorialtda@yahoo.com
Tel.: 566 81 41 - Telefax: 289 38 17
Cra. 18A No. 3B - 18 - Bogotá