



FORTALECIMIENTO
INTEGRAL DE 37
UNIDADES
PRODUCTIVAS EN
SITUACION DE
DESPLAZAMIENTO



**ANÁLISIS DE LA ASESORÍA ECONÓMICA AL PROYECTO DE
FORTALECIMIENTO INTEGRAL DE UNIDADES PRODUCTIVAS PARA
POBLACIÓN DESPLAZADA EN LA CIUDAD DE PASTO**

RICARDO ORTIZ LOPEZ

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ECONOMÍA
SAN JUAN DE PASTO
2007**

**ANÁLISIS DE LA ASESORÍA ECONÓMICA AL PROYECTO DE
FORTALECIMIENTO INTEGRAL DE UNIDADES PRODUCTIVAS PARA
POBLACIÓN DESPLAZADA EN LA CIUDAD DE PASTO**

RICARDO ORTÍZ LÓPEZ

**TRABAJO DE GRADO, PROYECTO DE PASANTÍA PRESENTADO COMO
REQUISITO PARA OPTAR EL TÍTULO DE “ECONOMISTA”**

**SECRETARIADO DIOCESANO DE PASTORAL SOCIAL
DIÓCESIS DE PASTO**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ECONOMÍA
SAN JUAN DE PASTO
2007**

AGRADECIMIENTOS

Por siempre mi agradecimiento a Dios y a todas las personas que creyeron en mí y en mis capacidades, en especial a mis padres, Rodrigo Ortiz y Yolanda López, como también a mis hermanos, que con esfuerzo y sacrificio hicieron posible este logro.

Agradezco a Monseñor Julio Enrique Prado, Obispo de Pasto y a James Morales, director del proyecto ya que fueron las personas que me concedieron la posibilidad de realizar esta labor en la Pastoral Social, entidad perteneciente a la Diócesis de Pasto.

RESUMEN

En Colombia cada día se acrecienta más el desplazamiento forzado como consecuencia de un conflicto entre el Gobierno y los grupos armados ilegales ya que no se encuentra ninguna clase de acuerdo de paz, lo cual ha hecho que miles de familias salgan desplazadas de su lugar de origen asentándose en cabeceras municipales sin poder satisfacer siquiera sus necesidades básicas.

El Secretariado de Pastoral social – Diócesis de Pasto tiene en ejecución programas para el restablecimiento de estas personas como son: el programa de **“Generación de Ingresos para personas en situación de desplazamiento”**, y el proyecto **Fortalecimiento integral de 37 unidades productivas para población desplazada en el municipio de Pasto**, propuestos por el Fondo de Modernización y desarrollo Tecnológico para la micro, pequeña, mediana empresa (FOMIPYME), financiados por la Pastoral Social, la Organización Internacional de Migraciones (O.I.M).

Estos programas sociales cubren desde el momento del desplazamiento hasta el restablecimiento de las familias. Así mismo son caracterizados por generar múltiples procedimientos integrales hacia la población desplazada como son: cursos de capacitación especializados y específicos, talleres psicosociales, créditos de fomento y demás herramientas económicas y financieras para fortalecer ideas de negocio.

ABSTRACT

In Colombia every day is increases more the forced displacement as consequence of a conflict between the Government and the illegal armed groups since is not any class of agreement of peace, that which has made that thousands of families come out displaced of its origin place settling in municipal heads without being able to satisfy at least their basic necessities.

The Secretariat of social Pastoral - Diocese of Pasto has in execution programs for the reestablishment of these people as they are: the program of **“Generation of Revenues for people in displacement situation”**, and the project **“ integral Invigoration of 37 productive units for population displaced in the municipality of Pasto”**, proposed by the Fund of Modernization and Technological development for the micro, small, medium company (FOMIPYME), financed by the Social Pastoral, the International Organization of Migrations (O.I.M).

These social programs cover from the moment of the displacement until the reestablishment of the families. Likewise they are characterized to generate multiple integral procedures toward the population displaced as they are: specialized and specific training courses, workshops psychosocial, development credits and other economic and financial tools to strengthen business ideas.

TABLA DE CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCION	15
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	16
1.1 MARCO TEÓRICO	16
1.2 ANTECEDENTES	21
1.3 DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA	22
1.4 DEFINICIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	24
2. OBJETIVOS	25
2.1 OBJETIVO GENERAL	25
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	25
3. JUSTIFICACIÓN	26
4. COBERTURA	27
4.1 COBERTURA ESPACIAL	27
4.2 COBERTURA TEMPORAL	27
4.3 COBERTURA SECTORIAL	27
5. PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO	28
5.1 TIPO DE ESTUDIO: DESCRIPTIVO – ANALÍTICO	28
5.2 FUENTES DE INFORMACIÓN	28
6. SEGUIMIENTO DE LAS ACTIVIDADES DE LOS PROYECTOS DE LA PASTORAL SOCIAL	29
6.1 EL SECRETARIADO DIOCESANO DE LA PASTORAL SOCIAL	29

	pág.
6.1.1 ¿Que es?	29
6.1.2 Misión	29
6.1.3 Objetivos	29
6.1.4 ¿Cuáles son sus fines?	29
6.2 EXPERIENCIAS CON LA POBLACIÓN DESPLAZADA	30
6.3 LECCIONES APRENDIDAS	31
6.4 MODELOS DE INTERVENCIÓN	31
6.5 ÁREAS DE LA PASTORAL SOCIAL	31
6.6 SECCIONES OPERATIVAS DE LA PASTORAL SOCIAL	31
6.7 SEGUIMIENTO AL PROYECTO “FORTALECIMIENTO INTEGRAL DE 37 UNIDADES PRODUCTIVAS DE POBLACION DESPLAZADA EN EL MUNICIPIO DE PASTO	32
6.7.1 Unidades Productivas	34
6.7.2 Diagnóstico del entorno de las unidades beneficiarias	47
6.8 INICIO DEL PROYECTO	48
6.8.1 CONDICIONES DE DESEMBOLSOS VS. PRODUCTOS INTERMEDIOS Y FINALES	48
6.9 LEVANTAMIENTO DE LA LÍNEA BASE	50
6.9.1 Objetivos de la encuesta	51
6.10 LÍNEA BASE	51
6.11 ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO	51
6.12 PARTICIPACIÓN EN LA FERIA EXPOANDINA	52

	pág.
6.12.1 Beneficiarios expositores	54
6.13 ESTRATEGIAS UTILIZADAS Y RESULTADOS ALCANZADOS	59
6.13.1 Talleres de Capacitación	59
6.13.2 Asistencia de alimentos	61
7. DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA DE GENERACIÓN DE INGRESOS FONDO ROTATORIO “SISTEMA DE MICROREDITOS PARA PERSONAS EN SITUACIÓN DE DESPLAZAMIENTO”	62
7.1 DESCRIPCION DEL PROGRAMA DE MICROREDITOS	62
7.1.1 Generalidades	62
7.2 OBJETIVO GENERAL DEL PROGRAMA FONDO ROTATORIO	63
7.3 ORGANIZACIÓN DE COMITÉS	65
7.3.1 Comité Financiero	65
7.3.2 Comité de crédito	66
7.4 CLASES DE REUNIONES DE LOS COMITÉS	66
7.4.1 Comité ordinario	66
7.4.2 Comité extraordinario	66
7.5 Funciones de los Comités	66
7.5.1 Comité de crédito	66
7.5.2 Comité financiero	66
7.5.3 Cartera	66
7.6 PROCEDIMIENTO PARA LA APROBACION Y DESEMBOLSO DE CREDITOS	67

	Pág.
7.6.1 Constitución de una carpeta	68
7.6.2 Otorgamiento de los talonarios de pago	68
7.6.3 Desembolso	68
7.6.4 Duración del proceso de crédito	68
7.6.5 Destino del crédito	68
7.6.6 Garantías	69
7.6.7 Sanciones	69
7.6.8 Reestructuración del crédito	69
7.7 REQUISITOS DE ELEGIBILIDAD PARA SOLICITUDES DE CREDITO	70
7.7.1 Perfil de los beneficiarios	70
7.8 REQUISITOS PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO	70
7.8.1 Beneficiarios individuales	70
7.8.2 Beneficiarios organizados en formas asociativas	71
8. SEGUIMIENTO EN LA CARTERA DEL FONDO ROTATORIO	72
8.1 COLOCACIÓN Y RECUPERACIÓN DE CARTERA	72
8.1.1 Beneficiarios	72
8.1.2 Plazos	72
8.1.3 Valor del crédito	72
8.1.4 Valor de la cuota	72
8.1.5 Amortización del crédito	72

	pág.
8.1.6 Tasas de interés	73
8.1.7 Interés de mora	73
8.2 ACTIVIDAD DE RECUPERACIÓN DE CARTERA	73
8.3 ASESORÍA Y ASISTENCIA SOCIOEMPRESARIAL	74
8.3.1 Asesoría y asistencia al crédito	74
8.3.2 Control y seguimiento	74
8.4 GESTIÓN Y CONTROL DE CARTERA	74
8.4.1 Crédito	74
8.4.2 Mecanismos de control y seguimiento	75
9. DETERMINACIÓN DE LOS AVANCES Y RESULTADOS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS	76
9.1 PERSEVERANCIA EN EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES	76
9.2 RECONOCIMIENTO DE HABILIDADES Y FORTALEZAS	76
9.3 SENTIDO Y PROPÓSITO DE FUTURO	77
9.4 CAPACIDAD DE AFRONTAMIENTO DE PROBLEMAS	78
9.5 PAUTAS DE COMUNICACIONES EFECTIVAS Y ADECUADAS	78
9.6 RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	79
9.7 INICIATIVA	79
9.8 PLANIFICACIÓN Y PROYECCIÓN	80
9.9 MAYORES AVANCES DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS	81
9.9.1 Crear Publicitario	81

	pág.
9.9.2 El Alfil	85
9.9.3 Joyería Quimbaya	88
9.9.4 Marroquinería Oviedo	92
9.9.5 Tallado en madera	96
9.9.6 Taller artesanal Sueños	99
10. CONCLUSIONES	102
11. DIFICULTADES ENCONTRADAS	104
12. RECOMENDACIONES	106
13. COSTOS	109
14. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	110
BIBLIOGRAFIA	111
ANEXOS	112

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Financiación del proyecto de Fortalecimiento Integral de 37 unidades productivas	32
Tabla 2. Objetivos, resultados y actividades a realizar del programa de microcréditos	64

LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Unidad Productiva Crear Publicitario	81
Cuadro 2. Unidad Productiva El Alfil	85
Cuadro 3. Unidad Productiva Joyería Quimbaya	88
Cuadro 4. Unidad Productiva Marroquinería Oviedo	92
Cuadro 5. Unidad Productiva Tallado en Madera	96
Cuadro 6. Unidad Productiva Taller Artesanal Sueños	99

LISTA DE ANEXOS

Anexo A. Formato de Encuesta

Anexo B. Ficha de Registro

Anexo C. Línea Base

Anexo D. Sistematización de fichas de registro

Anexo E. Colocación y recuperación de cartera

Anexo F. Tabla de Amortización

Anexo G. Informes presentados

INTRODUCCIÓN

Actualmente el desplazamiento forzado por el conflicto armado es un factor que perjudica la situación de nuestro país. Es nuestro deber como miembros de la sociedad colombiana en que vivimos lograr un reestablecimiento de esta parte de la población que ha sido tan golpeada por la violencia. El mayor efecto que ha generado este fenómeno es la degradación de la situación económica y social de la parte afectada y tal razón a hecho que varios organismos de carácter privado y público pongan su vista en el mejoramiento de esta situación. Teniendo en cuenta esto el secretariado Diocesano de la Pastoral Social organismo de la Diócesis de Pasto una entidad privada cuya representación legal esta a cargo de Monseñor Enrique Prado Bolaños, Obispo de la ciudad de Pasto, ha propuesto un proyecto el cual ya cuenta con una serie de antecedentes en los cuales se han logrado grandes beneficios como por ejemplo la consolidación de un fondo de crédito rotatorio dirigida a la población en situación de desplazamiento y en la fase actual del proyecto en la que con el trabajo de pasantía se quiere intervenir se fundamenta en acciones de capacitación en varias áreas de la academia y de formación personal que ayuden a las unidades productivas a mejorar e innovar diferentes actividades microempresariales. El presente trabajo de pasantía que si bien sirve como requisito en la obtención del título profesional es más una forma de colaborar en alguna manera con esta parte de la población tan afectada.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 MARCO TEÓRICO

ADAM SMITH (1723 – 1790)

Por ser fundador de la escuela clásica, en la nación mas avanzada industrialmente del mundo (Gran Bretaña); fue quien por primera vez impulso la naturaleza del progreso económico en general y en particular las causas del desarrollo capitalista. Por ello se debe tener en cuenta en el trabajo de pasantía principios tales como, ***Laissez – Faire***, su ***máxima competencia, su comercio libre*** y sus conceptos del ***empresario*** como elemento que pone de acuerdo el interés privado y el público son convenientes actualmente para conseguir el desarrollo económico, según el patrón de ***“capitalismo individualista”***. En las unidades productivas a tratar, el espíritu competitivo debe desarrollarse en el ámbito actual de ***Liberalismo Económico***, no se puede salir del esquema actual sino lograr vincularse a éste. Nuestras unidades son las que mas se ven afectadas con la competencia desigual, es deber asesorar a dichas unidades y mostrarles el sistema económico en el cual vivimos y colaborarles en como deben actuar en el.

Además gracias a este personaje podemos darnos cuenta de que en la actualidad como en su obra LA RIQUEZA DE LAS NACIONES adelanta el principio en el que la riqueza de un país debe basarse en:

La actividad del trabajo unida a la ***“división del trabajo”*** que la tecnología se encargara de establecer. La especialización en las áreas de cada unidad productiva es la base de un desarrollo económico.

La acumulación de capital.¹

KARL MARX (1818 – 1883)

El aporte de Marx en el siguiente trabajo estará fundamentado en su teoría que describe el proceso del desarrollo capitalista resaltada en su obra principal “El Capital”, se incluye teoría de Marx ya que en la situación que se vive actualmente en el mundo no se puede cerrar los ojos y negarse que es un sistema exageradamente capitalista, el deber como profesional es mostrar el caminos a las unidades productivas en que ellos de acuerdo a sus capacidades puedan actuar. Marx en su teoría menciona que el desarrollo económico depende de:

El sistema capitalista a expensas del consumo de los asalariados.

La inversión de ese sistema, empujado por el beneficio.

¹ KEYNES, J. M. Ensayos en persuasión, Rupert Hart – Davis, Londres. 1952. p. 360

Las dimensiones fijas. de la población activa dentro del punto de vista sociológico y al la vez la productividad fija de la misma como consecuencia de la tecnología.²

JOHN MAYNARD KEYNES (1883 – 1946)

Los aportes de Keynes al siguiente trabajo se fundamentan en su teoría del desarrollo económico, ya que toma aspectos complementarios entre teorías económicas de desarrollo, aspectos importantes a tratar en nuestras unidades productivas como son la población, la acumulación, el equilibrio económico $I=S$, y la ayuda de cooperación internacional, además el pensador sugiere que “la futura tasa de progreso económico” dependerá de:

La capacidad para controlar el crecimiento de la población.

Evitar guerras y discordias civiles³

La tasa de acumulación resultante de la diferencia entre producción y consumo.⁴

Keynes tiene su análisis fundamental en al demanda efectiva, que se constituye en la base del **equilibrio ahorro – inversión**, por tanto es una parte esencial para un crecimiento económico.

Por otra parte al tener que vernos en la situación de pedir *cooperación internacional* para subsanar los daños creados por el conflicto podemos basarnos en la aportación de Keynes en su idea de fundación de un Banco Mundial para la reconstrucción y fomento. **Pero desde el punto de vista que él estimaba que la homogeneidad económica internacional era la base para lograr una prosperidad universal y la paz mundial duradera.** A su vez él consideraba que el Banco Mundial sería el instrumento para hacer compatibles las propensiones al ahorro de los países miembros más ricos del mundo con **las necesidades para el desarrollo de los países miembros más pobres.** Esto promete una influencia a largo plazo sobre la conducta futura de las naciones en general, y en particular sobre el **desarrollo económico venidero de los países subdesarrollados.**⁵

² SWEZY, P. Teoría del desarrollo capitalista. Oxford. Nueva York. 1974. p. 203.

³ ; HANSEN, A.H. Progreso económico y crecimiento de la población, American Economic Review. Marzo 1981. p. 15.

⁴ KENNETH, K. Kurihara. “Precursores clásicos y posclásicos”. En: La teoría Keynesiana del desarrollo económico. Editorial Aguilar. Madrid, España. 1966 pp. 3 - 4.

⁵ GALINDO MARTIN, Miguel Ángel. Crecimiento económico: principales teorías desde Keynes. Madrid: Mc Graw – Hill. 1990. p. 145.

JOSEPH A. SCHUMPETER (1883 – 1950)

El aporte de Schumpeter, estaría radicado en que “el capitalismo se desarrolló mediante sacudidas debidas a la interacción irregular del **empresario (innovador), la innovación y el crédito**”, y a la larga tendrá que aceptar alguna forma de socialismo como consecuencia del éxito que ha logrado **la producción masiva, la educación y los grandes negocios**”. En este punto Schumpeter comparte la convicción marxista sobre la inevitable quiebra final del capitalismo. Es decir, que nadie puede negar el valor descriptivo de la industria, la innovación y el crédito como variables institucionales que explican el desarrollo a lo largo de la historia.⁶ En nuestras unidades productivas lo que se busca es desarrollar su espíritu innovador, que logren una producción masiva que cubra su mercado por pequeño que sea, que las mejoras en técnicas, productos y precios los lleven a diferenciar sus productos y competir libremente en el campo Capitalista en el que viven.

Por esto aspectos como estos pueden hacer de nuestras pequeñas unidades productivas grandes industrias que adopten la forma de **mejoras técnicas de producción**, teniendo la ventaja de incrementar la productividad del trabajo.⁷ También se puede tomar en cuenta que: “Si la innovación se hace en ampliación de plantas industriales y equipo pueden incrementar la productividad del trabajo y no se modificarían las técnicas de producción. Esta teoría puede demostrar que **las economías subdesarrolladas no pueden ahorrar lo necesario para innovar maquinaria y equipo**”,⁸ siendo este el método menos confiable para acumular capital y así lograr un rápido desarrollo económico, pero en pequeña escala con un mínimo de capital, y el requerimiento del crédito junto a un fuerte espíritu innovador se puede lograr dicho desarrollo. El sistema capitalista no puede frenar la innovación, la creatividad y el empuje de nuestras unidades productivas.

La importancia de estos aportes radican en que en la actualidad de la economía de los países tanto desarrollados y mas especialmente en los que están en desarrollo se han venido creando una “nueva modalidad” de empresas y de industrias a través de las **PYMES y de las pequeñas y medianas industria**, como sector promotor del desarrollo económico de los países, esto radica en el hecho de que se han convertido en las mayores generadoras de empleo y cuentan con gran flexibilidad en sus procesos productivos. Todo esto contribuye a que la pequeña y mediana industria se vea compitiendo a nivel nacional e internacional

⁶ KENNETH, K. Kurihara. Op. Cit., p. 26.

⁷ KENNETH, K. Kurihara. Op. Cit., p. 32.

⁸ KENNETH, K. Kurihara. Op. Cit., pp. 38 – 40.

en un entorno cada vez mas competitivo, sujeto a cambios como resultado de la globalización.⁹

DOCTRINA SOCIAL DE LA IGLESIA

La Doctrina Social de la Iglesia a nivel mundial a tomado en su planteamiento aspectos como cuestionar la acción del Estado y de las entidades que deberían beneficiar el bien común y las personas necesitadas, señalando que los que gobiernan un pueblo deben primero ayudar en general, y como en globo, con todo el complejo de leyes e instituciones, es decir, haciendo que de la misma conformación y administración de la cosa pública espontáneamente brote la prosperidad, así de la comunidad como de los particulares. Nos podemos dar cuenta que ese es el verdadero deber de los que gobiernan. En este aspecto se contribuye a la prosperidad de un pueblo, es la probidad de las costumbres, la rectitud y orden de la constitución de la familia, la observancia de la religión y de la justicia, la moderación en imponer y la equidad en repartir las cargas públicas, el fomento de las artes y del comercio, una floreciente agricultura, y si hay otras cosas semejantes que cuanto con mayor empeño se promueven tanto será mejor y más feliz la vida de los ciudadanos.

“Con el auxilio, pues, de todas estas, así como pueden los que gobiernan aprovechar a todas las clases, así pueden también aliviar muchísimo la suerte de los proletarios, y esto en uso de su mejor derecho y sin que pueda nadie tenerlos por entrometidos, porque debe el Estado, por razón de su oficio atender al bien común. Y cuanto mayor sea la suma de provecho que de esta general providencia dimanare, tanto menor será la necesidad de buscar nuevas vías para el bienestar de los obreros.”¹⁰

Es común en nuestro país hablar de desigualdad y entre ciudadanos pertenecientes a una misma comunidad no es raro que haya desigualdades económico-sociales pronunciadas principalmente debidas al hecho de que los unos viven y trabajan en zonas económicas más desarrolladas y los otros en zonas económicamente menos desarrolladas. En semejante situación, Nariño es una parte menos desarrollada que otras y la justicia y la equidad exigen que los poderes públicos actúen para que esas desigualdades sean eliminadas o disminuidas.

Con todo, la acción de los poderes públicos debe hallar siempre su justificación en motivos del bien común. Por lo cual se ha de ejercer con

⁹ SOTO, Eduardo. Importancia de la pequeña y mediana industria. En Portal Iberpyme. Bogotá. 2004. p. 32.

¹⁰ S.N.P.S...Secretariado Nacional de Pastoral Social. 12 Trascendentales Mensajes Sociales, 1992, Págs. 17

criterios unitarios en plano nacional, con el objeto constante de contribuir al desarrollo gradual, simultáneo y proporcionado de los tres sectores productivos: agricultura, industria, servicios; y con la preocupación activa de que los ciudadanos de las zonas menos desarrolladas se sientan y sean, en el mayor grado posible, responsables y protagonistas de su elevación económica.¹¹

Los hombres de nuestro tiempo son cada vez más sensibles a estas desigualdades, convencidísimos como están de que el desarrollo de la técnica y la capacidad económica de que disfruta el mundo de hoy podrían y deberían corregir este lastimoso estado de cosas. De ahí que todos exijan un gran número de reformas en la vida económica y social, y un cambio de mentalidad y de hábitos.

Con el fortalecimiento de las unidades productivas lo que buscamos es “promover el progreso técnico, el espíritu de innovación, la creación y ampliación de nuevas microempresas, la adaptación de los movimientos de producción, el esfuerzo sostenido de cuantos participan en la producción; en una palabra, todos los elementos puestos al servicio del desarrollo económico pero como finalidad fundamental de esta producción no el mero incremento de los productos. ni el lucro en el poder, sino de servicio del hombre: necesidades materiales, exigencias intelectuales, morales, espirituales y religiosas; del hombre.

Así, pues, la actividad económica se ha de ejercitar según método y sus leyes propias: dentro de los límites del orden moral. De modo que se realice el designio de Dios sobre el hombre.”¹²

Además en la Pastoral Social el instrumento económico va a favor del necesitado ya que, “deben religiosamente guardarse los derechos de todos, en quienquiera que los tenga; y debe la autoridad pública proveer a que a cada uno se le guarde lo suyo, evitando y castigando toda violación de la justicia.”

Aunque en la protección de los derechos de los particulares, débense tener en cuenta **principalmente los de la clase ínfima y pobre**. Porque la clase de los ricos, como se puede defender con sus propios recursos, necesita menos del amparo de la pública autoridad; el pobre pueblo, como carece de medios propios con qué defenderse, tiene que apoyarse grandemente en el patrocinio del Estado.

¹¹ Ibidem, Págs.108

¹² Op cit, Págs. 223-224

1.2 ANTECEDENTES

PASTORAL SOCIAL cuenta con una basta experiencia en el manejo de proyectos encaminados a beneficiar a la población en condición de desplazamiento. Podemos citar los siguientes:

- Iglesia y Desplazados: Encuentro solidario. Sistema estadístico Rut para hacer incidencia en las políticas publicas en la atención del desplazamiento. Casa Episcopal Colombiana.
- Proyecto Espacios de Convivencia. Proyecto productivo en etapa de reestablecimiento para 150 familias asentadas en los municipios de Taminago y San Lorenzo con el apoyo de GTZ.
- Proyecto Semillas de Paz. Proyecto de seguridad alimentaria para 74 familias asentadas en los municipios de Chachagui, Buesaco y Sandoná. Con el apoyo de GTZ.
- CIRCULOS EDUCATIVOS con apoyo del Consejo Noruego para Refugiados.
- Alternativas Socioeconómicas de seguridad: alternativa y generación de ingresos para la población desplazada y receptora en el municipio de Pasto Departamento de Nariño en el marco del plan integral único de restablecimiento PIUR”. Con el apoyo de la Gobernación de Nariño.
- Casa de Paso, albergue para población desplazada. Con apoyo de la Alcaldía Municipal de Pasto y ACNUR.
- Asistencia Inmediata, apoyo de restablecimiento a población desplazada que recién se asiente en la zona urbana y rural de Pasto. Con apoyo de la Alcaldía Municipal de Pasto.
- Programa Generación de Ingresos para familias en situación de desplazadas asentadas en Pasto. Con apoyo le CIM.

Mediante convenio **OIM (organización internacional para las migraciones)** se inicio el programa de microcrédito para el Departamento de Nariño desde 2001el cual fue concebido para atender a numeroso sector de familias desplazadas. El total de recursos canalizados en el programa y distribuidos en las unidades familiares favorecidas ascendió a (\$ 774.948.024) se formularon 142 proyectos de los cuales 102 respondían a iniciativas individuales y 40 a negocios de tipo asociativo. La población que recibió este beneficio proviene en un 90% del vecino

departamento del Putumayo, también los hay de la costa pacífica Nariñense, de los departamentos del Cauca, Tolima y otros departamentos en menor proporción.

Los recursos del **Fondo Rotatorio (microcrédito)** se entregaron bajo dos componentes que son capital semilla y capital crédito. De los 142 proyectos de la primera etapa, 42 pagaron la totalidad de la deuda 100 tienen cartera pendiente con el programa que corresponde a 100 familias aproximadamente, de las cuales se tiene una expectativa de recaudo del 30% del resto se desconoce su paradero.

La **II etapa del proyecto** estuvo a cargo de **Contactar (Corporación Nariño empresa y futuro)** como entidad ejecutora, se focalizó la atención exclusivamente en atender a población desplazada asentada en los municipios de Pasto y Tumaco. Se le asignaron los recursos, en un principio CONTACTAR Ejecutó el 100% de lo programado e integró a 190 familias a desarrollar proyectos productivos, pero al transcurrir el tiempo no se realizó un buen seguimiento en las actividades productivas por lo cual muchos de estos recursos se destinaron a muchas otras actividades que no concordaban con las propuestas en los proyectos.

La **Etapla III del proyecto**: Por lo anterior la OIM encargó ese seguimiento de los proyectos productivos de Pasto y Tumaco a la PASTORAL SOCIAL- MOVILIDAD HUMANA Diócesis de Pasto. Los recursos financieros, en esta etapa se orientaron a fortalecer a pequeños negocios entre nuevos y existentes en el programa con **Capital Crédito**, y recuperación de cartera de lo ocurrido con la entidad de Contactar.

El último convenio que se firmó con la Organización Internacional para la Migraciones (OIM) fue el de aportar recursos financieros junto a un aporte de Pastoral Social a un programa denominado generación de ingresos el cual tuvo el fin de hacer seguimiento a las unidades productivas y recuperación de cartera. Este fondo rotatorio sigue vigente hasta el día de hoy.

La **Etapla IV del proyecto** es la que hoy tratamos, es denominada el fortalecimiento integral de 37 unidades productivas para población desplazada en el municipio de Pasto. En esta etapa se busca capacitar a las unidades productivas en diferentes ramas económicas, financiera, administrativas y motivacionales.

1.3 DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA

Sin lugar a dudas, el desplazamiento forzado por el conflicto armado interno es un factor que está modificando la geografía humana y social del país. Es responsabilidad del estado colombiano y de sus instituciones sectoriales y territoriales responder rápida e integralmente a las crisis humanitarias provocadas por el desplazamiento forzado por violencia. Por otra parte, las organizaciones no gubernamentales, iglesias, organizaciones comunitarias, la empresa privada,

organismos de cooperación internacional, la academia, y los medios de comunicación juegan también un papel fundamental en el proceso de restablecimiento. También es importante que la sociedad, en su conjunto, se sensibilice y comprometa con todos los colombianos y colombianas que enfrentan la pérdida de su territorio, la ruptura de sus lazos familiares y comunitarios y el debilitamiento de su identidad cultural.

Las acciones de prevención y protección, forman parte del conjunto de esfuerzos para enfrentar la problemática del desplazamiento forzado por la violencia y constituyen un eje transversal dirigiéndose no solo a la población que se encuentra en situación de riesgo, sino también a la que, habiendo sido obligada a desplazarse, se encuentra asentada en cascos urbanos o en zonas rurales, o esta en proceso de restablecimiento, bien sea por retorno o por reubicación.

La consecuencia mas inmediata del desplazamiento forzado por el conflicto armado interno es la insatisfacción de necesidades básicas de la población afectada, asociada con la situación de desprotección y vulnerabilidad que afecta especialmente a la población infantil y femenina. Esta situación debe ser atendida de forma inmediata, para lo cual, en el marco de la políticas de atención integral a la población desplazada, se ha previsto brindar atención humanitaria de emergencia a las víctimas del desplazamiento forzado.

Este crimen contra la población inermes se ha convertido en una estrategia de guerra usada frecuentemente por los actores armados, en parte porque es un mecanismo rápido y poco costoso para despoblar territorios y en parte porque les permite ampliar su área de influencia para tener acceso a recursos estratégicos, establecer mecanismos de control territorial, transportar armas y abrir corredores para el desarrollo de actividades ilícitas.

Además por el asentamiento de esta parte de la población en las diferentes ciudades del país causado por la violencia rural denominado “desplazamiento forzado” podemos inducir que genera Violencia Urbana ya que muchas de estas personas a no encontrar fuentes de trabajo se ven obligadas a actuar delincuentemente para conseguir su sustento familiar.

El problema de desplazamiento forzado y el restablecimiento de los derechos de la población desplazada es hoy un problema de relevancia y ha sido incluido en la agenda del Gobierno, en la agenda legislativa y en la agenda de la sociedad, gracias a la movilización de argumentos, al debate político generado y a la persuasión que han logrado las organizaciones de desplazados, la Defensoría del Pueblo, Las organizaciones defensoras de los derechos humanos, las Altas Cortes, Las organizaciones sociales y políticas, medios de comunicación, comunidad internacional, ONG's, y en nuestro caso el secretariado Diocesano de la Pastoral Social, con el proyecto de fortalecimiento integral de unidades productivas para la población desplazada en la ciudad de Pasto.

1.4 DEFINICIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

- Bajo nivel de ingresos de las unidades productivas creados por creados por población desplazada debido a que no son manejadas con criterios empresariales eficientes y adecuada tecnología.
- Falta de capacitación en las siguientes áreas: Contable, financiera, empresarial y motivacional.
- Difícil acceso a créditos bancarios.
- Mejoramiento de la calidad de los productos.
- Difícil acceso a mercados para vender sus productos.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio analítico de la asesoría económica en la consolidación y el fortalecimiento de las 37 unidades productivas de la población en situación de desplazamiento.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Puntualizar un seguimiento en las actividades durante el proyecto.
2. Describir el sistema de microcrédito denominado Fondo Rotatorio a favor de las unidades productivas.
3. Detallar el seguimiento determinado en cartera y en cada unidad perteneciente al fondo rotatorio elaborando determinados informes.
4. Determinar los avances de cada una de las actividades productivas y sus diferentes resultados.

3. JUSTIFICACIÓN

La razón por la cual se realiza la pasantía en esta organización es porque es interesante asesorar y colaborar en los aspectos económicos y al propósito fundamental del proyecto el cual consiste en consolidar y fortalecer integralmente 37 unidades productivas de la población en condición de desplazamiento, ejecutado por la Pastoral Social.

Es interesante conocer las necesidades de esta parte de la población afectadas por la violencia y poder contribuir para la formulación de soluciones, también estar presente en la asesoría económica para que las metas del proyecto se logren, el trabajo realizado verificará que las unidades productivas se incorporen en el desarrollo y operación de actividades asociativas que demuestren rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo, que presenten altas potencialidades de articularse con las cadenas productivas que se puedan desarrollar en el departamento de Nariño y en consonancia con las potencialidades que presenta la región con el propósito de ser generadores de ingresos propios que contribuyan al autosostenimiento de sus unidades familiares.

Además actualmente en Colombia se trata como problemas básicos en la economía del país el desplazamiento, el deterioro del nivel de empleo e ingresos de la población y la creciente exclusión social y este proyecto es una buena forma de colaborar con esta gestión.

El resultado final del desarrollo del presente proyecto es la aportación de conocimientos y formación integral del talento humano de los beneficiarios y apoyar los programas de fortalecimiento de la Mipymes para facilitar al acceso a la información, a tecnología, a mecanismos apropiados de financiamiento y a eficientes canales de comercialización.

Para finalizar se podría añadir que en la economía colombiana lo que hace falta son este tipos de proyectos que logren mejorar el nivel de empleo e ingresos de la población y avanzar en la inclusión social de los sectores marginados y vulnerables.

4. COBERTURA

4.1 COBERTURA ESPACIAL

El desarrollo del proyecto se llevará a cabo en la Ciudad de San Juan de Pasto. Haciendo referencia a la ubicación espacial de las 37 unidades productivas.

4.2 COBERTURA TEMPORAL

En el desarrollo del proyecto abarcará el periodo Julio de 2006 a Julio de 2007.

4.3 COBERTURA SECTORIAL

Los principales sectores microempresariales a los cuales haremos referencia son maderero, alimentos y bebidas, artesanías, víveres y verduras, y sector marroquinería.

5. PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO

5.1 TIPO DE ESTUDIO: DESCRIPTIVO – ANALÍTICO

El tipo de estudio a realizar es descriptivo – analítico. Se fundamentara en puntualizar, describir y analizar cada actividad a realizar, en consideración se toman las respectivas capacitaciones, visitas o asesorías individuales, y el estudio constante del desarrollo que tenga la cartera del fondo rotatorio. Además se acompañara en el desarrollo de cada actividad y se analizara la importancia que cada una de ellas tenga en la consecución del objetivo general del proyecto, por tal motivo la presencia en cada una de las actividades será por medio de una asesoría permanente aportando con conocimientos académicos en el área económica. Se producirán informes de avance concernientes al logro de los objetivos específicos y cada actividad en mención. Al final de la práctica se producirá un documento en el cual se especifique el estudio, descripción y análisis en cada asesoría y actividad perteneciente al proyecto.

5.2 FUENTES DE INFORMACIÓN

Las fuentes de información que se tendrán en cuenta son en primera medida las de información primaria comenzando a utilizar la **observación directa** y por ende la información que brinde cada una de las unidades productivas de cada logro que tengan en determinada actividad.

En el proyecto se realizará este tipo de estudio en el cual se va a sistematizar la información acerca del fortalecimiento integral que van a lograr las 37 unidades productivas de la población desplazada, que permitirá aplicar diferentes enfoques, – analítico al hacer una descripción paso a paso de cada actividad de las que se compone el proyecto

El análisis de la asesoría económica se realizara también considerando información secundaria y terciaria, tomando como referencia documentos ya existentes y concernientes al tema del desplazamiento, y también al apoyo que se genera a nivel nacional, regional y local a esta clase tan desfavorecida.

6. SEGUIMIENTO DE LAS ACTIVIDADES DE LOS PROYECTOS DE LA PASTORAL SOCIAL

6.1 EL SECRETARIADO DIOCESANO DE LA PASTORAL SOCIAL

6.1.1 ¿Qué es?: El Secretariado Nacional de Pastoral Social (SNPS), es un organismo de servicio a la Conferencia Episcopal de Colombia, encomendado a la Comisión Episcopal de Pastoral Social y Caritativa. Fue creado en 1977 y forma parte del Secretariado Permanente del Episcopado Colombiano (SPEC).

6.1.2 Misión: La misión del Secretariado Nacional de Pastoral Social de Colombia es servir a la Conferencia Episcopal en general y a las Jurisdicciones Eclesiásticas en particular, en la orientación y promoción del desarrollo integral del hombre y la sociedad colombiana a la luz del Evangelio y del Magisterio de la Iglesia.

6.1.3 Objetivos:

- Despertar conciencia acerca de la situación real del país y del compromiso cristiano, que surge de la recta comprensión de la justicia y sus exigencias.
- Animar y orientar a la luz del Evangelio, los programas de orden social, económico y político, que concreten el compromiso que la Iglesia tiene de estar presente en el desarrollo integral de nuestro país.
- Participar y entrar en coordinación con instituciones oficiales o privadas en el diseño y desarrollo de los programas oficiales.

6.1.4 ¿Cuáles son sus fines?

- Despertar conciencia acerca de la situación real del país y del compromiso cristiano, que surge de la recta comprensión de la justicia y sus exigencias.
- Animar y orientar a la luz del Evangelio, los programas de orden social, económico y político, que concreten el compromiso que la Iglesia tiene de estar presente en el desarrollo integral de nuestro país.
- Proporcionar, en lo posible, ayuda material a los más pobres como un signo de la comunicación cristiana de bienes.
- Estimular la colaboración y coordinación de los organismos de acción y asistencia social entre sí, sin interferir su autonomía.
- Representar los organismos eclesiales nacionales de pastoral social en el plano internacional o interconfesional a juicio de la comisión Episcopal de

- Pastoral Social y Caritativa y de la Asamblea Plenaria del Episcopado o el Comité Permanente.
- Cooperar con las ramas sociales de las organizaciones internacionales católicas de asuntos sociales.
- Participar y entrar en coordinación con instituciones oficiales o privadas en el diseño y desarrollo de los programas oficiales.

6.2 EXPERIENCIAS SIGNIFICATIVAS CON POBLACION DESPLAZADA

- Asistencia humanitaria de emergencia. Acuerdo de entendimiento entre Movimundo y Diócesis de Pasto (1998-2002). Financiado por ECHO Unión Europea.
- Iglesia y Desplazados: encuentro solidario. Fortalecimiento Sistema RUT. Conferencia Episcopal Colombiana. A partir del 2002. a raíz de este proyecto surgen las siguientes acciones:
- Asistencia alimentaria inmediata durante el periodo de urgencia a la población desplazada. Con el apoyo de GTZ – Agencia de Cooperación Alemana.
- *Proyecto “Espacios de convivencia”* Proyecto productivo y acompañamiento psicosocial a 120 familias desplazadas en proceso de restablecimiento en los municipios de Taminango y San Lorenzo. Con el apoyo de GTZ
- *Proyecto “Semillas de Paz”* Proyecto productivo y acompañamiento psicosocial a 74 familias desplazadas en proceso de restablecimiento en los municipios de Buesaco, Chachagui y Consaca. Con el apoyo de GTZ.
- *Casa de Paso.* Albergue Temporal para familias en situación de desplazamiento. Apoyado por: Infraestructura: ECHO Unión Europea, Dotación: ACNUR Alimentos: GTZ
- *Banco de Alimentos.* Préstamo de un servicio humanitario como facilitadores en la recepción, selección y distribución de alimentos que solidariamente comparten las personas y empresas para ser entregados a la población vulnerable y desplazada.

6.3 LECCIONES APRENDIDAS

- Articulación interinstitucional
- Fortalecimiento humano acompañando proyectos productivos.
- Aprender haciendo.
- Importancia a las veedurías en el seguimiento de proyectos.
- Coevaluación y seguimiento a procesos.

6.4 MODELOS DE INTERVENCION.

Metodologías

- Dialogo de Saberes
- Historias de vida
- Investigación, acción, participación.
- Evaluación de Procesos

6.5 AREAS DE LA PASTORAL SOCIAL

El servicio de Pastoral Social esta configurada por 3 áreas:

- Área de Promoción Humana: proceso de crecimiento integral de las personas, grupos y comunidades.
- Área de Convivencia Humana: respeto de los derechos humanos
- Área de Convivencia Ecológica Ambiental: defensa y conservación del medio ambiente.

6.6 SECCIONES OPERATIVAS DE LA PASTORAL SOCIAL

Para llevar a cabo estas áreas Pastoral Social se organiza en 4 secciones operativas:

Promoción, Emergencias y Proyectos, Movilidad Humana (desplazamiento forzoso y migraciones), Vida, Justicia y Paz (Derechos Humanos y DIH) e Investigación, Formación y Difusión.

Líneas de acción de trabajo:

- Atención Humanitaria de emergencia.
- Asistencia alimentaría y no alimentaría.

- Albergue temporal.
- Asistencia Psicológica.
- Acompañamiento social.
- Atención en emergencia, postemergencia y restablecimiento.
- Sistema de Registro Único Tributario (RUT).

Área de influencia: Todos los municipios que pertenecen a la Diócesis de Pasto. Por ejemplo: Pasto, La Unión, San Lorenzo, Taminango, Sandona, Buesaco, Chachagui, El Tambo, Yacuanquer, Tangua, Nariño, La Florida, Arboleda, Colón, Consaca, El Rosario, El Tablón, Funes, La Cruz, Leiva, Policarpa y San Pablo.

Población beneficiaria: Población en situación de desplazamiento y vulnerable.

6.7. SEGUIMIENTO AL PROYECTO “FORTALECIMIENTO INTEGRAL DE 37 UNIDADES PRODUCTIVAS DE POBLACION DESPLAZADA EN EL MUNICIPIO DE PASTO”

El proyecto fue propuesto por el SECRETARIADO DIOCESANO DE PASTORAL SOCIAL – PASTO, estableciendo como una línea temática a la consolidación y el fortalecimiento de microproyectos, microempresas o pequeñas unidades productivas.

El proyecto tiene una duración de 12 meses, el cual empezó el 18 de Julio del 2006 y se terminará el 18 de Julio del presente año.

La ciudad sede del proyecto es Sanjuán de Pasto, cubriendo el Departamento de Nariño y la población en situación de desplazamiento, en la caracterización por genero estaríamos hablando de 30 Hombres y 11 Mujeres, sin contar los miembros de cada una de las familias (Ver Tabla 1)

Tabla 1. Financiación del proyecto de Fortalecimiento Integral de 37 unidades productivas

INFORMACIÓN SOBRE FINANCIACIÓN		
FUENTES	%	Valor en pesos
Recursos propios entidad proponente	10.23%	18.000.000
Recursos de cooperación internacional	10.82%	19.040.360
Cofinanciación solicitada al Fomipyme	78.95%	138.890.000
VALOR TOTAL DE LA PROPUESTA	100%	175.930.360

METAS DE LA PROPUESTA CONTRA LA LINEA DE BASE			
VARIABLE	UNIDAD DE MEDIDA	LÍNEA BASE (Valor inicial)	META
EMPLEO	No. empleos permanentes a ser creados		
	No. empleos temporales a ser creados		5
	No. empleos a ser mantenidos	41	41
INGRESOS	Porcentaje de incremento en los ingresos		20%
CREACIÓN DE EMPRESAS	Número de microempresas		
	Número de pequeñas empresas		
	Número de medianas		
MODERNIZACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO	Número de mipymes que modernizarán su proceso productivo o empresarial	37	37
	Número de mipymes que van a acceder a una nueva tecnología		
	Número de mipymes que realizarán innovaciones en su proceso productivo o empresarial		5
COMPETITIVIDAD	No. mipymes que mejorarán la calidad de sus productos o servicios	37	37
COMERCIALIZACIÓN	No. mipymes que accederán a nuevos mercados		5
	Porcentaje de incremento en las ventas		20%
	No. mipymes que aumentarán sus ventas		37

Fuente: Esta investigación.

El propósito fundamental del proyecto consiste en incorporar a la población desplazada en el desarrollo y operación de actividades asociativas que demuestren rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo, que presenten altas potencialidades de articularse con las cadenas productivas que se puedan desarrollar en el departamento de Nariño y en consonancia con las potencialidades que presenta la región con el propósito de ser generadores de ingresos propios que contribuyan al autosostenimiento de sus unidades familiares.

El proyecto en su inicio se propuso para trabajar con las siguientes Unidades Productivas, determinándose en cada una de ellas, el nombre del beneficiario, la actividad económica que realiza y las necesidades que considera, esta clase de información se logro con una visita a cada una de las familias y se recopiló la información por medio del instrumento de la entrevista.

6.7.1 UNIDADES PRODUCTIVAS

UNIDAD PRODUCTIVA: “El Costurero”

BENEFICIARIO: Blanca Elvia Fernández

ACTIVIDAD ECONOMICA: Confección y comercialización de ropa interior, lencería

CARACTERISTICAS: Trabaja sobre pedidos de acuerdo a las exigencias del cliente, es una persona capacitada para desarrollar esta labor, trabaja en su casa y posee una máquina de coser y una fileteadora. Tiene un mercado asegurado, los pocos diseños que posee los copia. Sus productos son de buena calidad.

NECESIDADES: Diversificar sus productos. Establecer una marca y un logo que la identifique. Identificar expectativas y necesidades del cliente Diseñar empaques adecuados. Diseñar plan de comercialización (Promoción, publicidad). Acceder a un código de barras. Capacitación en : Ventas, contabilidad, costos, diseño industrial, espíritu empresarial, atención y servicio al cliente y control de calidad. Capital de trabajo. Comprar maquinaria.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Unidad productiva sostenible con posibilidad de crecimiento. Cumplimiento en sus obligaciones crediticias. Cumplimiento en la asistencia a las convocatorias de Pastoral Social, la unidad familiar es estable emocionalmente y se ha mantenido unida a pesar de las dificultades.

UNIDAD FAMILIAR BENEFICIADA: 4 personas, conformada por padres y 2 hijos

UNIDAD PRODUCTIVA: “El Alfíl”

BENEFICIARIO: José Francisco Cuaran

ACTIVIDAD ECONOMICA: Producción de artículos en madera, especialmente tableros de ajedrez, guitarras pequeñas, juegos didácticos y muebles por encargo

CARACTERÍSTICAS: Compra al por mayor la madera y la procesa hasta sacar el producto final (Corte, tallado, pulido, torneado, pintura). Eventualmente trabaja con un ayudante. Toda su producción de ajedrez la vende en Bogotá Trabaja en su casa donde acondicionó el taller. Posee la maquinaria necesaria, pero para agilizar sus procesos necesita comprar otra.

NECESIDADES: Asesoría en el mejoramiento de su producción. Control de calidad. Manejar contabilidad y costos. Incrementar sus ventas. Adecuación del local, código de barras, imagen empresarial, catalogo de productos, capacitación en mercadeo y ventas, registro de marca, empaque adecuado, estudio de

mercado, publicidad. Capital de trabajo para compra de materias primas y maquinaria

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Deseos de crecimiento. Cumplido en el pago de sus obligaciones. Negocio sostenible. Asiste puntualmente a las convocatorias de Pastoral Social, la unidad familiar es estable y esta involucrada en la actividad productiva.

UNIDAD FAMILIAR BENEFICIADA: 4 personas, conformada por los padres y dos hijas

UNIDAD PRODUCTIVA : “Restaurante Sabrosin”

BENEFICIARIO: Omero Ascuntar

ACTIVIDAD ECONOMICA: Preparación de productos alimenticios y comercialización de los mismos en un local legalmente constituido.

CARACTERÍSTICAS: Compra en la central de abastos de San Juan de Pasto frutas, verduras, víveres y productos cárnicos, para preparar diferentes productos alimenticios tales como desayunos y almuerzos, ofreciendo sus servicios en un local con las condiciones mínimas y necesarias para ofrecer su servicio

NECESIDADES: Manejo contable. Atención y servicio al cliente. Mejoramiento de la calidad de sus servicios. Catalogo de servicios. Estudio de necesidades de los clientes. Diagnostico de la empresa. Estudio de costos. Permisos para vender a domicilio los productos y capital de trabajo para diversificar tanto el mercado como los productos.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Deseos de crecimiento. Cumplimiento en el pago de sus obligaciones. Negocio sostenible. Asiste puntualmente a las asesorías que Pastoral Social brinda. Su familia es estable emocionalmente y todos contribuyen al sostenimiento del proyecto

UNIDAD FAMILIAR BENEFICIADA: 4 personas, conformada por los padres y dos hijas

UNIDAD PRODUCTIVA: POLLOS LA RICURA

BENEFICIARIO: Marta Alicia Caipe

ACTIVIDAD ECONOMICA: Comercialización de pollos crudo y huevos

CARACTERÍSTICAS: Compra a las grandes distribuidoras de pollos y huevos y comercializa estos productos a los alrededores de su vivienda.

NECESIDADES: Actualización en manejo contable, mejoramiento de la presentación del producto, imagen empresarial, compra de maquinaria.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Deseos de crecimiento. Cumplimiento en el pago de sus obligaciones. Negocio sostenible. Asistencia puntual a las asesorías que Pastoral Social brinda.

UNIDAD FAMILIAR BENEFICIADA: 4 personas, conformada por los padres y dos hijas.

UNIDAD PRODUCTIVA: “Todo verduras La 16”

BENEFICIARIO: Regina Díaz Tenganá

ACTIVIDAD ECONOMICA: Comercialización de frutas, verduras y víveres.

CARACTERÍSTICAS: Compra en la central de abastos “El Potrerillo” los productos que ofrece en el negocio, principalmente banano, plátano, papa, tomate, naranja, lechuga, arveja, arroz, atún y azúcar. Utiliza un estilo de comercialización tipo dos al comprar a uno o varios proveedores en el mercado y vender en el negocio al cliente final.

NECESIDADES: capacitación en el área contable del negocio, búsqueda de mercado, relación directa con proveedores, capital de trabajo para aumentar el volumen de productos que se ofrece en la unidad productiva

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Deseos de crecimiento. Cumplimiento en el pago de sus obligaciones. Negocio sostenible. Asiste puntualmente a las asesorías que Pastoral Social brinda.

UNIDAD PRODUCTIVA: “Frutiverduras San Juan”

BENEFICIARIO: Mariela Muñoz

ACTIVIDAD ECONOMICA: Comercialización de frutas y verduras.

CARACTERÍSTICAS: La unidad productiva es un proyecto de comercialización. Compra en la central de abastos “El Potrerillo” los artículos que ofrece en el negocio, principalmente banano, plátano, papa, tomate, naranja, lechuga, arvejar y manzana. Utiliza un estilo de comercialización tipo dos al comprar a uno o varios proveedores en el mercado y vender en el negocio al cliente final.

NECESIDADES: capacitación en el área contable del negocio, búsqueda de mercado, relación directa con proveedores. Capital de trabajo para aumentar el volumen de productos que se ofrece en la unidad productiva.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Deseos de crecimiento. Cumplido en el pago de sus obligaciones. Negocio sostenible. Asiste puntualmente a las asesorías que Pastoral Social brinda.

UNIDAD PRODUCTIVA: “Tallado en madera”

BENEFICIARIO: Jorge Rodríguez Cevallos.

ACTIVIDAD ECONOMICA: Producción de artesanías en madera.

CARACTERÍSTICAS: Elaboración y distribución de artesanías en madera por lo general estatuillas de 20, 30, 50 y 100 centímetros alusivos a ancianos y mendigos. Para la elaboración realiza un proceso que conlleva la talla en madera, el ligado del producto, y pintura de la artesanía. Para la Distribución del producto

final, el beneficiario ofrece sus productos en almacenes de artesanías ubicados en Pasto.

NECESIDADES: Entre las necesidades que tiene el taller esta asesoría en mejoramiento de su producción. Control de calidad. Manejar contabilidad y costos. Incrementar sus ventas. Utilización de maquinaria. Búsqueda de mercados externos.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Deseos de crecimiento. Cumplido en el pago de sus obligaciones. Negocio sostenible. Asiste puntualmente a las asesorías que Pastoral Social brinda.

UNIDAD PRODUCTIVA: “Crear publicitario”

BENEFICIARIO: David Portilla

ACTIVIDAD ECONOMICA: Manufactura de bolsos.

CARACTERÍSTICAS: Elaboración, producción, manufactura y comercialización de bolsos en lona y cuero. Para la elaboración y manufactura de los productos se implementa un proceso de producción donde parte del diseño del modelo, elaboración de una muestra y producción. Para la distribución y comercialización de los productos se tiene en cuenta un canal en donde el producto final parte del taller a un distribuidor y este a su vez a un consumidor final.

NECESIDADES: Asesoría en mejoramiento de su producción. Control de calidad. Manejar contabilidad y costos. Utilización de maquinaria. Búsqueda de mercados externos. Personal para ampliar el taller. Capital de trabajo. Local para una planta de producción y un punto de venta de los productos. Marca.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Deseos de crecimiento. Cumplimiento en el pago de sus obligaciones. Negocio sostenible. Asiste puntualmente a las asesorías que Pastoral Social brinda.

UNIDAD PRODUCTIVA: “Joyería Quimbaya”

BENEFICIARIO: Laura Patricia Maya Vallejo.

ACTIVIDAD ECONOMICA: Comercialización de joyas.

CARACTERÍSTICAS: Comercialización de joyas en oro y plata que elabora una familiar. Cuenta con un local para ofrecer los productos, además cuenta con clientes fijos en diferentes oficinas, adicionalmente presta el servicio de reparación de joyas en el local.

NECESIDADES: Manejar contabilidad y costos. Búsqueda de mercados externos. Personal para ampliar el taller. Capital de trabajo. Marca.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Deseos de crecimiento. Cumplido en el pago de sus obligaciones. Negocio sostenible. Asiste puntualmente a las asesorías que Pastoral Social brinda.

UNIDAD PRODUCTIVA: “Venta por catalogo”

BENEFICIARIO: Luz Estela Rivera Dagua

ACTIVIDAD ECONOMICA: Comercialización de artículos por catalogo.

CARACTERÍSTICAS: Ofrece sus productos a clientes fijos en diferentes oficinas ubicadas en el centro de Pasto.

NECESIDADES: Manejar contabilidad y costos. Asesoría en atención al cliente. Búsqueda de mercado

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Deseos de crecimiento. Cumplido en el pago de sus obligaciones. Negocio sostenible. Asiste puntualmente a las asesorías que Pastoral Social brinda.

UNIDAD PRODUCTIVA: “Joyería Grajales”

BENEFICIARIO: Lusby Grajales

ACTIVIDAD ECONOMICA: Comercialización de joyas elaboradas en plata.

CARACTERÍSTICAS: Comercialización de joyas en plata. Cuenta con clientes fijos en diferentes oficinas y un mercado externos en los municipios de La Hormiga y Puerto Asís en donde ofrece los productos a joyerías de la zona.

NECESIDADES: Manejar contabilidad y costos. Búsqueda de mercado. Capacitación en atención al cliente y emprendimiento.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Deseos de crecimiento. Cumplido en el pago de sus obligaciones. Negocio sostenible. Asiste puntualmente a las asesorías que Pastoral Social brinda.

UNIDAD PRODUCTIVA: “La Granja, puesto 653”

BENEFICIARIO: Maria Fajardo.

ACTIVIDAD ECONOMICA: Comercialización de frutas y verduras.

CARACTERÍSTICAS: Trabaja en el mercado de “El Potrerillo” comercializando frutas y verduras. Los artículos que ofrece son banano, plátano, papa, tomate, naranja, lechuga, arveja, fríjol, cebolla y hortalizas. Utiliza un estilo de comercialización tipo dos al comprar a uno o varios proveedores en el mercado y vender en el negocio al cliente final.

NECESIDADES: Manejar contabilidad y costos. Demandantes para los productos. Capital de trabajo. Proveedores fijos.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Deseos de crecimiento. Cumplido en el pago de sus obligaciones. Negocio sostenible. Asiste puntualmente a las asesorías que Pastoral Social brinda.

UNIDAD PRODUCTIVA: “La Granja, puesto 687”

BENEFICIARIO: Alba Guerra

ACTIVIDAD ECONOMICA: Comercialización de frutas y verduras.

CARACTERÍSTICAS: Trabaja en el mercado de “El Potrerillo” comercializando frutas y verduras. Los artículos que ofrece son banano, plátano, papa, tomate, naranja, lechuga, arveja, fríjol, cebolla y hortalizas. Utiliza un estilo de comercialización tipo dos al comprar a uno o varios proveedores en el mercado y vender en el negocio al cliente final.

NECESIDADES: Manejar contabilidad y costos. Demandantes para los productos. Capital de trabajo. Proveedores fijos.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Deseos de crecimiento. Cumplido en el pago de sus obligaciones. Negocio sostenible. Asiste puntualmente a las asesorías que Pastoral Social brinda.

UNIDAD PRODUCTIVA: “La Granja, puesto 623”

BENEFICIARIO: Maria Villota

ACTIVIDAD ECONOMICA: Comercialización de frutas y verduras.

CARACTERÍSTICAS: Trabaja en el mercado de “El Potrerillo” comercializando frutas y verduras. Los artículos que ofrece son banano, plátano, papa, tomate, naranja, lechuga, arveja, fríjol, cebolla y hortalizas. Utiliza un estilo de comercialización tipo dos al comprar a uno o varios proveedores en el mercado y vender en el negocio al cliente final.

NECESIDADES: Manejar contabilidad y costos. Demandantes para los productos. Capital de trabajo. Proveedores fijos.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Deseos de crecimiento. Cumplido en el pago de sus obligaciones. Negocio sostenible. Asiste puntualmente a las asesorías que Pastoral Social brinda.

UNIDAD PRODUCTIVA: “La Granja, puesto 647”

BENEFICIARIO: Clemencia Botina

ACTIVIDAD ECONOMICA: Comercialización de frutas y verduras.

CARACTERÍSTICAS: Trabaja en el mercado de “El Potrerillo” comercializando frutas y verduras. Los artículos que ofrece son banano, plátano, papa, tomate, naranja, lechuga, arveja, fríjol, cebolla y hortalizas. Utiliza un estilo de comercialización tipo dos al comprar a uno o varios proveedores en el mercado y vender en el negocio al cliente final.

NECESIDADES: Manejar contabilidad y costos. Demandantes para los productos. Capital de trabajo. Proveedores fijos.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Deseos de crecimiento. Cumplido en el pago de sus obligaciones. Negocio sostenible. Asiste puntualmente a las asesorías que Pastoral Social brinda.

UNIDAD PRODUCTIVA: RAPITIENDA LA 34

BENEFICIARIO: Alba López

ACTIVIDAD ECONOMICA: Comercialización de productos básicos de la canasta familiar

CARACTERÍSTICAS: La comercialización es de tipo 2, compra a diferentes distribuidores y los vende al consumidor final. Sus locaciones se encuentran en la misma vivienda.

NECESIDADES: Capacitación en manejo contable, atención y servicio al cliente, estudio de mercadeo para competir con otros productos, adecuación de locacion, buscar patrocinios para publicidad. capital de trabajo para surtir.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Buen manejo de cartera, intención de ampliación del negocio. Compromiso con actividades alternativas de Pastoral Social

UNIDAD FAMILIAR BENEFICIADA: 5 personas, conformada por los padres y 3 hijos

UNIDAD PRODUCTIVA: EXTRA HUEVO

BENEFICIARIO: Manuel Mallama lucano

ACTIVIDAD ECONOMICA: Comercialización de huevos

CARACTERÍSTICAS: La comercialización se hace desde la estrategia tipo 2, se compra a un distribuidor y se vende al cliente final, que accede al producto bajo la modalidad de servicio a domicilio.

NECESIDADES: Capacitación en manejo contable, atención al cliente. Mejorar la presentación de su producto, mejorar la calidad del servicio, estudio de costos, estudio de mercadeo para competir con nuevos productos. Ampliación de la cobertura de sus clientes. Acceso a un mejor distribuidor. Capital de trabajo

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Buen manejo de cartera, estabilidad familiar, disposición de aprendizaje, deseo de superación personal, empresarial y familiar.

UNIDAD FAMILIAR BENEFICIADA: 4 personas, conformada por padres y 2 hijas

UNIDAD PRODUCTIVA: LENCERÍA ARMONIA

BENEFICIARIO: Carmen Iliá Guaquez

ACTIVIDAD ECONOMICA: Confección y comercialización de lencería

CARACTERÍSTICAS: La confección de lencería principalmente se centra en la elaboración de artículos para baño, cocina, alcoba, en un taller que se encuentra en su vivienda, los productos se comercializan a diferentes clientes.

NECESIDADES: Capacitación en manejo contable, atención al cliente. Mejorar la presentación de su producto, mejorar la calidad del servicio, estudio de costos, estudio de mercadeo para competir con nuevos productos. Ampliación de la cobertura de sus clientes. Acceso a un mejor distribuidor. Capital de trabajo. Catalogo de productos.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: cumplimiento en el pago del crédito, deseo de superación y crecimiento personal, asistencia a las actividades programadas por Pastoral Social.

UNIDAD FAMILIAR BENEFICIADA: 4 personas, padres y dos hijas.

UNIDAD PRODUCTIVA: LA GRANJA PUESTO 1

BENEFICIARIO: Maria Hortensia Jiménez

ACTIVIDAD ECONOMICA: Comercialización de frutas y verduras.

CARACTERÍSTICAS: Trabaja en el mercado de “El Potrerillo” comercializando frutas y verduras. Los productos que ofrece son: tomate, lechuga, arveja, fríjol, cebolla, algunas frutas y hortalizas. Utiliza un estilo de comercialización tipo dos al comprar a uno o varios proveedores en el mercado y vende en el negocio al cliente final.

NECESIDADES: Capacitación en manejo contable, atención al cliente. Capital de trabajo. Adecuación del lugar de trabajo.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: cumplimiento en el pago de la obligación, deseo de superación, la beneficiaria es madre cabeza de familia, asiste a las actividades programadas por Pastoral Social.

UNIDAD FAMILIAR BENEFICIADA: conformada por 6 personas, la madre, un hermano y cuatro hijos.

UNIDAD PRODUCTIVA: RICA AREPA

BENEFICIARIO: Mariela Villota y Araceli Villota

ACTIVIDAD ECONOMICA: Producción y comercialización de comidas rápidas.

CARACTERÍSTICAS: Compra en supermercados y distribuidores productos como el maíz, queso, azúcar, sal, carne para preparar diferentes productos alimenticios tales como arepas, pinchos.

NECESIDADES: Capacitación en manejo contable, atención al cliente, manipulación de alimentos, ventas. Mejorar la calidad del servicio. Mejorar la calidad del producto.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: cumplimiento en las obligaciones financieras, estabilidad familiar, disposición de aprendizaje, deseo de superación personal, empresarial y familiar.

UNIDAD FAMILIAR BENEFICIADA: conformada por 5 personas, la madre, tres hijos y un nieto.

UNIDAD PRODUCTIVA: LUIS H IMPRESORES

BENEFICIARIO: Luís Humberto Guaquez

ACTIVIDAD ECONOMICA: Elaboración y comercialización de productos tipográficos.

CARACTERÍSTICAS: El beneficiario realiza una venta con catalogo de los diferentes servicios que presta, elabora un diseño del producto y lo distribuye a sus clientes.

NECESIDADES: Capacitación en manejo contable, atención al cliente y ventas. Mejorar la calidad del servicio. Mejorar la calidad del producto. Diseño de catalogo, publicidad, actualización de la maquinaria.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: cumplimiento en las obligaciones financieras, estabilidad familiar, disposición de aprendizaje, deseo de superación personal, empresarial y familiar.

UNIDAD FAMILIAR BENEFICIADA: conformada por 3 personas, padres y un hijo.

UNIDAD PRODUCTIVA: “La Granja, puesto 473”

BENEFICIARIO: Liliana Rojas.

ACTIVIDAD ECONOMICA: Comercialización de frutas y verduras.

CARACTERÍSTICAS: Trabaja en el mercado de “El Potrerillo” comercializando frutas y verduras. Los artículos que ofrece son banano, plátano, papa, tomate, lechuga, arveja, fríjol, cebolla y hortalizas. Utiliza un estilo de comercialización tipo dos al comprar a uno o varios proveedores en el mercado y vender en el negocio al cliente final.

NECESIDADES: Manejar contabilidad y costos. Atención al cliente. Demandantes para los productos. Capital de trabajo. Proveedores fijos.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Deseos de crecimiento. Cumplido en el pago de sus obligaciones. Negocio sostenible. Asiste puntualmente a las asesorías que Pastoral Social brinda.

UNIDAD FAMILIAR BENEFICIADA: 5 personas, padres y 3 hijos.

UNIDAD PRODUCTIVA: “La Granja 58”

BENEFICIARIO: Jaime Mayor.

ACTIVIDAD ECONOMICA: Comercialización de frutas y verduras.

CARACTERÍSTICAS: Trabaja en el mercado de “El Potrerillo” comercializando frutas y verduras. Utiliza un estilo de comercialización tipo dos al comprar a uno o varios proveedores en el mercado y vender en el negocio al cliente final.

NECESIDADES: Manejar contabilidad y costos. Atención al cliente. Demandantes para los productos. Capital de trabajo. Proveedores fijos.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Deseos de crecimiento. Cumplido en el pago de sus obligaciones. Negocio sostenible. Asiste puntualmente a las asesorías que Pastoral Social brinda.

UNIDAD FAMILIAR BENEFICIADA: 4 personas, padres y 2 hijos.

UNIDAD PRODUCTIVA: “La Granja Potrerillo y Tejar”

BENEFICIARIO: Ana Celia Mayor.

ACTIVIDAD ECONOMICA: Comercialización de frutas y verduras.

CARACTERÍSTICAS: Trabaja en el mercado de “El Potrerillo” comercializando frutas y verduras. Utiliza un estilo de comercialización tipo dos al comprar a uno o varios proveedores en el mercado y vender en el negocio al cliente final.

NECESIDADES: Manejar contabilidad y costos. Demandantes para los productos. Capital de trabajo. Proveedores fijos.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Cumplido en el pago de sus obligaciones. Negocio sostenible. Asiste puntualmente a las asesorías que Pastoral Social brinda.

UNIDAD FAMILIAR BENEFICIADA: 7 personas, madre y 6 hijos.

UNIDAD PRODUCTIVA: TIENDA LOS ARRAYANES

BENEFICIARIO: Aura Erazo

ACTIVIDAD ECONOMICA: Comercialización de productos básicos de la canasta familiar y verduras.

CARACTERÍSTICAS: La comercialización es de tipo 2, compra a diferentes distribuidores y los vende al consumidor final. Sus locaciones se encuentran en la misma vivienda.

NECESIDADES: Capacitación en manejo contable, ventas, atención y servicio al cliente, estudio de mercadeo para competir con otros productos, adecuación del local, buscar patrocinios para publicidad. Capital de trabajo para surtir.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Buen manejo de cartera, intención de ampliación del negocio. Compromiso con actividades alternativas de Pastoral Social

UNIDAD FAMILIAR BENEFICIADA: 2 personas, madre e hija.

UNIDAD PRODUCTIVA: PRODUCCIÓN DE GUACALES

BENEFICIARIO: Juan Narváez / Héctor Cabrera

ACTIVIDAD ECONOMICA: Producción y comercialización de guacales

CARACTERÍSTICAS: En primera medida las actividades se centran en la búsqueda de la materia prima de buena calidad y buen precio, la producción de los guacales se elabora de manera elemental, pero con buena calidad, y se venden al consumidor final.

NECESIDADES: Capacitación en manejo contable, atención al cliente, manejo de metodología que incremente sus ventas, Mejorar la calidad del producto, estudio de mercadeo para incorporar otros productos. Maquinaria que agilice la elaboración del producto. Capital de trabajo

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Buen manejo de la obligación, estabilidad familiar, disposición de aprendizaje, deseo de superación personal, empresarial y familiar.

UNIDAD PRODUCTIVA: TALLER EL DESVARE

BENEFICIARIO: Héctor Iván Guerrero

ACTIVIDAD ECONOMICA: Prestación de servicio de arreglo de lamina y pintura para automóviles

CARACTERÍSTICAS: Cuenta con clientela y esta siendo reconocido en el medio, la calidad del servicio es bueno y económico,

NECESIDADES: Capacitación en manejo contable, atención al cliente, publicidad, estudio de mercadeo para satisfacer las necesidades del cliente, buscar un valor agregado a su servicio que permita ampliar su nicho de mercado. Mejorar la calidad del servicio. Capital para nueva herramienta de trabajo.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: cumplimiento en las obligaciones financieras, estabilidad familiar, disposición de aprendizaje, deseo de superación personal, empresarial y familiar.

UNIDAD PRODUCTIVA: PRODUCCIÓN DE CUYES

BENEFICIARIO: Dolores Isabel Enríquez

ACTIVIDAD ECONOMICA: Cría y comercialización de cuyes de pie de cría.

CARACTERÍSTICAS: Inicialmente el capital semilla fue invertido en la compra de cuyes que en el transcurso del proyecto ya han tenido cría que se han comercializado, la finca cuenta con servicios de agua potable, pero la hierba es escasa.

NECESIDADES: Capacitación en manejo contable, atención al cliente, investigación en el mejoramiento de la calidad de la cría de los cuyes, estudio de suelos para sembrar una calidad superior de hierva, capacitación del cuidado y cría de cuyes enfocado a la producción. Control veterinario de las especies. Publicidad.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: cumplimiento en las obligaciones financieras, estabilidad familiar, disposición de aprendizaje, deseo de superación personal, empresarial y familiar.

UNIDAD PRODUCTIVA: COMERCIALIZACION DE GRANOS

BENEFICIARIO: Luceida Pachon

ACTIVIDAD ECONOMICA: Comercialización de granos.

CARACTERÍSTICAS: Los granos son adquiridos por parte de la beneficiaria a productores directos y se vende a las bodegas.

NECESIDADES: Capacitación en manejo contable, atención al cliente. Mejoramiento en el empaque, creación de una imagen empresarial, publicidad, estudio de mercadeo, impulsar nuevos y mejores productos, identificar otros nichos de mercado, capital de trabajo.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: cumplimiento en las obligaciones financieras, estabilidad familiar, disposición de aprendizaje, deseo de superación personal, empresarial y familiar.

UNIDAD PRODUCTIVA: LA MERIENDA

BENEFICIARIO: Gloria Stella Chitan

ACTIVIDAD ECONOMICA: Producción y comercialización de comidas rápidas.

CARACTERÍSTICAS: teniendo en cuenta la experiencia de la beneficiaria y el buen manejo de alimentos se producen un menú de comidas rápidas que se comercializa en el centro de la ciudad de Pasto.

NECESIDADES: Capacitación en manejo contable, atención al cliente, manipulación de alimentos, ventas. Mejorar la calidad del servicio. Mejorar la calidad del producto. Mejorar la presentación del producto, publicidad, estudio de mercadeo, incluir nuevos productos en el mercado, especialización de algún producto que le permita obtener la exclusividad en el sector, capital.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: cumplimiento en las obligaciones financieras, estabilidad familiar, disposición de aprendizaje, deseo de superación personal, empresarial y familiar.

UNIDAD PRODUCTIVA: CRIA DE CERDOS

BENEFICIARIO: ROSALBINA DELGADO

ACTIVIDAD ECONOMICA: Cría y cuidados de cerdos.

NECESIDADES: Capacitación en manejo contable, atención al cliente, manejo y cuidados de este tipo de animales, mejoramiento en el proceso de alimentación de los animales,

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: cumplimiento en las obligaciones financieras, estabilidad familiar, disposición de aprendizaje, deseo de superación personal, empresarial y familiar.

UNIDAD PRODUCTIVA: VENTA DE VERDURAS

BENEFICIARIO: Oliva cabrera Pasichana

ACTIVIDAD ECONOMICA: Comercialización de frutas y verduras.

CARACTERÍSTICAS: Compra en supermercados y distribuidores productos como el maíz, queso, azúcar, sal, carne para preparar diferentes productos alimenticios tales como arepas, pinchos.

NECESIDADES: Capacitación en manejo contable, atención al cliente, manipulación de alimentos, ventas. Mejorar la calidad del servicio. Mejorar la calidad del producto.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: cumplimiento en las obligaciones financieras, estabilidad familiar, disposición de aprendizaje, deseo de superación personal, empresarial y familiar.

UNIDAD FAMILIAR BENEFICIADA: conformada por 5 personas, la madre, tres hijos y un nieto.

UNIDAD PRODUCTIVA: CRIADERO DE POLLOS

BENEFICIARIO: Ana Hilda España

ACTIVIDAD ECONOMICA: Cría y comercialización de pollos.

CARACTERÍSTICAS: **NECESIDADES:** Capacitación en manejo contable, atención al cliente, manipulación de alimentos, ventas. Mejorar la calidad del servicio. Mejorar la calidad del producto.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: cumplimiento en las obligaciones financieras, estabilidad familiar, disposición de aprendizaje, deseo de superación personal, empresarial y familiar.

UNIDAD FAMILIAR BENEFICIADA: conformada por 5 personas, la madre, tres hijos y un nieto.

UNIDAD PRODUCTIVA: VENTA DE VERDURAS

BENEFICIARIO: Ligia Patiño

ACTIVIDAD ECONOMICA: Producción y comercialización de comidas rápidas.

CARACTERÍSTICAS: Compra en supermercados y distribuidores productos como el maíz, queso, azúcar, sal, carne para preparar diferentes productos alimenticios tales como arepas, pinchos.

NECESIDADES: Capacitación en manejo contable, atención al cliente, manipulación de alimentos, ventas. Mejorar la calidad del servicio. Mejorar la calidad del producto.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: cumplimiento en las obligaciones financieras, estabilidad familiar, disposición de aprendizaje, deseo de superación personal, empresarial y familiar.

UNIDAD FAMILIAR BENEFICIADA: conformada por 5 personas, la madre, tres hijos y un nieto.

UNIDAD PRODUCTIVA: TIENDA LUCY

BENEFICIARIO: Luz María Montenegro

ACTIVIDAD ECONOMICA: Comercialización de Víveres y Abarrotes.

CARACTERÍSTICAS: Compra los productos a ofrecer en bodegas ubicadas en el sector del barrio Las Lunas; productos tales como azúcar, café, aceite, jabones, sal, pan, leche,

NECESIDADES: Capacitación en manejo contable. Atención al cliente. Publicidad. Mejorar la calidad del servicio. Mejorar la calidad del producto. Estudio de mercado.

RAZONES PARA SER SELECCIONADO: Cumplimiento en las obligaciones financieras, estabilidad familiar, disposición de aprendizaje, deseo de superación personal, empresarial y familiar.

UNIDAD FAMILIAR BENEFICIADA: Conformada por 5 personas, una hija, un hijo con discapacidad, un nieto con discapacidad y un nieto.

De estas unidades productivas, 21 siguieron una vez se estableció el proyecto las restante no siguieron porque unas tuvieron que volver a su lugar de origen, o por otros inconvenientes que les impidieron seguir, debido a esto la Pastoral Social incremento el numero 41 Unidades productivas para trabajar, pensando en cumplir las metas del proyecto pensando en evitar la deserción de otras unidades.

6.7.1.2 Diagnóstico del entorno de las unidades beneficiarias

Comercio: Granos, huevos, leche, frutas y verduras, panela, pollo crudo, víveres y abarrotes,. Por ser considerado Pasto y en general el Departamento de Nariño como una despensa agrícola para el territorio nacional, existe una gran oferta de estos. Existe una gran dinámica en su comercialización. Uno de los problemas que afecta el negocio de los huevos, es el contrabando del vecino país del Ecuador, pero se compite con calidad. El costo del transporte es elevado, debido a la mala calidad de la infraestructura vial del Departamento. La panela es un producto de alta rotación, por su calidad y por tener cerca de Pasto Municipios que son grandes productores. Todos los productos comercializados por nuestros beneficiarios son de primera necesidad.

Cría de especies menores: Dentro de los beneficiarios dedicados ha esta actividad económica existe una gran vocación agropecuaria por ser población de extracción campesina. La cría y levante de especies menores en Pasto y su zona rural, no se hace en forma industrial o tecnificada, se realiza de forma rudimentaria. Su producto final es de fácil comercialización.

Producción: Manipulación y transformación de alimentos, madera, cerámica, decoraciones, prendas de vestir. Históricamente en esta región se han desarrollado procesos artesanales de alta calidad. Todos estos procesos están articulados a las formas tradicionales de producción y comercialización de la región. La gran mayoría de nuestros beneficiarios están elaborando artículos de gran calidad que tienen un buen mercado.

6.8 INICIO DEL PROYECTO

El Proyecto inicia formalmente el 18 de julio de 2.006, fecha en la cual se realizó el primer desembolso.

En esta fecha se determinaron los objetivos a desarrollar por el proyecto los cuales recibieron el nombre de Productos Intermedios y finales que fueron numerados dependiendo de las fechas límites para su cumplimiento:

6.8.1 CONDICIONES DE DESEMBOLSOS VS. PRODUCTOS INTERMEDIOS Y FINALES

PROYECTO: MPD043-5

ENTIDAD EJECUTORA: SECRETARIADO DIOCESANO DE PASTORAL SOCIAL – PASTO.

❖ PRODUCTOS FINALES

Treinta y siete (37) unidades productivas de población desplazada fortalecidas a nivel personal, familiar y empresarial mediante capacitación en liderazgo, inteligencia emocional y en las áreas administrativa, financiera y comercial.

Treinta y siete (37) unidades productivas de población desplazada mejoran en un 50% la calidad de sus productos y servicios, mediante la implementación de nuevas tecnologías y estrategias de mercado aplicadas, así como también mejoran el nivel de comercialización e incrementan sus ingresos en un 20%.

❖ PRODUCTOS INTERMEDIOS

Un documento que contenga la actualización de la línea base establecida para la población beneficiaria que incluya la identificación de beneficiarios y los indicadores económicos, sociales y tecnológicos sobre los cuales se espera generar un impacto con el desarrollo del proyecto, incluyendo sus fuentes de información y verificación (mes 1).

Treinta y siete (37) unidades productivas de población desplazada capacitadas en temas de contabilidad básica y de costos, tipos de empresas, ciclo contable

con una intensidad de 26 horas (mes 4).

Treinta y siete (37) unidades productivas de población desplazada capacitadas en temas de Libros oficiales, registro de transacciones, balance general con una intensidad de 26 horas (mes 8).

Treinta y siete (37) unidades productivas de población desplazada capacitadas en temas de, estado de ganancias y pérdidas, elementos de costos, manejo de información financiera y toma de decisiones mediante con una intensidad de 26 horas (mes 12).

Un (1) diagnóstico donde se analice la situación financiera, de producción, de mercadeo y ventas de las treinta y siete (37) unidades productivas de población desplazada (Mes 4).

Treinta y siete (37) unidades productivas de población desplazada capacitadas en el área de mercadeo, ventas y atención al cliente en temas como presentación del local, conocimiento del cliente y de la competencia, técnicas de venta, técnicas de atención al cliente, con una intensidad de 50 horas (mes 12).

Treinta y siete (37) unidades productivas de población desplazada asesoradas “individualmente” (20 horas promedio por unidad productiva al año), en las áreas de producción, comercialización y mercadeo. (mes 12).

Nueve (9) unidades productivas contarán con registro como comerciantes en la Cámara de Comercio de Pasto y treinta y siete (37) unidades productivas con el Registro único tributario (RUT). (Meses 8).

Rediseño de los procesos de producción y prestación de servicios, mercadeo y publicidad de las unidades productivas beneficiarias del proyecto. (Mes 12).

Dos (2) unidades productivas beneficiarias del proyecto participan en tres (3) ferias realizadas en Pasto y Bogotá: EXPOANDINA en Pasto, MANUFACTO en Bogotá y EXPOCARNAVAL en Pasto (La participación se realizará en las fechas previstas por las ferias). (mes 12).

Dos (2) unidades productivas de población desplazada beneficiarias del proyecto obtienen código de barras y registro de marca para sus productos (Meses 12).

Para ocho (8) unidades productivas de población desplazada beneficiarias del proyecto, se realiza un evento relacionado con un (1) mercado campesino en Pasto. (Mes 8).

Un (1) documento que contenga los resultados del diagnóstico de la dinámica familiar, la identificación de esquemas cognitivos y la identificación del perfil ocupacional a los beneficiarios directos de las 37 unidades productivas y los resultados de la intervención sistémica con aquellas familias que lo requieran según el diagnóstico. (Meses 12).

Treinta y siete (37) unidades productivas de población desplazada reciben capacitaciones en motivación personal con una intensidad de 90 horas (mes 4).

Treinta y siete (37) unidades productivas de población desplazada reciben capacitaciones en liderazgo empresarial con una intensidad de 60 horas (mes 8).

Treinta y siete (37) unidades productivas de población desplazada reciben capacitaciones en temas de emprendimiento, formación empresarial y manejo de relaciones interpersonales con una intensidad de 90 horas (mes 12)

Un (1) documento que contenga la identificación de nuevos mercados para cada una de las treinta y siete (37) unidades productivas de población desplazada (Meses 4).

Las treinta y siete (37) unidades productivas beneficiarias del proyecto cuentan con un (1) plan de negocios y estrategias de comercialización implementados (Mes 12).

Un (1) documento que contenga el análisis comparativo inicial y final de los parámetros establecidos en la línea base (producto 2.1) incluyendo las fuentes de verificación de esta información (Mes 12).

6.9 LEVANTAMIENTO DE LA LINEA BASE

El primer paso en la etapa de inicio fue la colaboración en el levantamiento de la línea base del proyecto, se realizó una encuesta para determinar el estado de cada una de las unidades productivas en todos sus aspectos. En dicha parte se analizaron preguntas que se podían realizar para determinar los aspectos económicos y financieros del estado inicial de cada una de las unidades productivas:

Se aclararon los objetivos y un tipo de formato de **encuesta** (Ver Anexo A):

6.9.1 Objetivos de la encuesta

1. Establecer el perfil demográfico
2. Identificar las actitudes que tiene la población acerca de la venta y del producto en si.
3. Establecer las razones que llevan a la población al consumo de dicho producto.
4. Identificar el porcentaje de compra del producto.
5. Determinar las características del producto que compra la población.
6. Determinar cuando y con que frecuencia compra la población ese producto.
7. Identificar los lugares de compra del producto.
8. Determinar la forma de pago en la compra del producto.

6.10 LÍNEA BASE

En este aspecto se prestó asesoría en las pautas para realizar la línea base del proyecto, la cual debía ser rigurosa. Se pactó diseñar unos formatos y una **ficha de registro** (*Ver Anexo B*), por cada área de intervención, los cuales debían aplicarse en los sitios de funcionamiento de las Unidades Productivas, para obtener información directa.

Estas fichas de registro recogía la información de datos personales, datos de la vivienda, de la unidad familiar.

En la Unidad productiva se recogieron datos de nombre, lugar, actividad económica, estado financiero, descripción de la misma, sus fortalezas, sus debilidades, sus recursos físicos, financieros, humanos, etc.

Todo lo anterior para desarrollar un diagnostico llamado **Línea Base** (*Ver Anexo C*) en el cual se detalla el estado de cada una de las 37 Unidades productiva.

Seguido a esto se procedió a desarrollar la **Sistematización y Tabulación de fichas de registro** en donde se detallan todas las características de los beneficiarios en su vida personal y familiar (*Ver anexo D*).

6.11 ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO

Una vez realizado la sistematización de las fichas de registro y el asentamiento de la Línea base del proyecto se reunió el equipo ejecutor del Proyecto para establecer las pautas básicas de ejecución y el compromiso social con los beneficiarios del mismo.

Se acordó con los beneficiarios los horarios semanales de capacitación y se estableció que para que el proceso formativo sea personalizado y efectivo, se trabajaría en los siguientes días y horarios de capacitación

Espacio APRENDAMOS TODOS

MARTES – MIERCOLES – SABADOS HORARIO 2:00 PM – 6:00 PM.

Espacio COMPARTO PARA APRENDER

JUEVES – VIERNES HORARIO. 3:00 PM. – 5:00P.M

6.12 PARTICIPACIÓN EN LA FERIA EXPOANDINA:

Se analizó y se llegó a concretar la participación con los beneficiarios del proyecto, en la Feria Expoandina organizada por FENALCO- NARIÑO, y desarrollada en la ciudad de Pasto (28 de Julio – 7 Agosto), en dicha feria se buscaba que participaran todas las Unidades Productivas, debido a que es la feria más grande en el Departamento de Nariño y difícilmente se puede encontrar la cual se facilite participar a todos los beneficiarios.

Se aprobó la participación por las siguientes razones básicas:

- a. Con una gran parte de los beneficiarios, los voluntarios de la Pastoral Social, habían desarrollado ferias en centros comerciales de la ciudad y habían resultado positivas.
- b. Los beneficiarios sabían de la posibilidad de que el proyecto apoye la participación en la feria y pedían su participación.
- c. La Feria es una buena oportunidad formativa, ya que la mayoría no conocía una feria de este estilo y además es una buena oportunidad para que por fuente directa se observe el comportamiento económico, administrativo, empresarial, social, tecnológico, etc.. de las Unidades Productivas. Información valiosa para fundamentar la línea base del proyecto.
- d. Se organizaron con los beneficiarios reuniones de preparación, según la distribución de los Stand`s y se preparo la logística, con la participación activa de los beneficiarios y el equipo ejecutor.

Con el compromiso del equipo ejecutor de acompañar constantemente a las Unidades productivas en la feria se formalizó con FENALCO el alquiler de los Stand`s los cuales fueron distribuidos así:

Stand`s en el área de Expo-sabor, en el cual participaron las unidades Productivas del sector Alimentos.

Stand`s en el área de Expo- artesanías, en la cual participaron las unidades Productivas del Sector artesanías y manualidades varias.

Stand`s en el área de Expo-Colombia, en la cual participaron las unidades Productivas del Sector Servicios.

La participación en la feria fue exitosa a nivel comercial para las Unidades Productivas y a nivel de aprendizaje adquirido, ya que el 99 % de los participantes no habían tenido la posibilidad de asistir, ni siquiera como visitantes.

Se presentaron dificultades que sirvieron de mucho para desarrollar la línea base, en el área psicosocial en los niveles familiar y organizativo, en los siguientes casos:

Las Unidades Productivas debieron compartir Stand`s y se presentaron dificultades en principio en la organización interna, los cuales fueron superados con la ayuda de los profesionales del equipo ejecutor.

Se presentaron dificultades en vender los productos de una manera adecuada y organizada. Esto propicio el espacio para que los profesionales enseñaran a las unidades algunas técnicas de venta.

La mayoría de los participantes no registraban sus operaciones comerciales y tenían defectos en las técnicas de atención al cliente, etc. Entre Otras,.

Los beneficiarios tuvieron la posibilidad de una visita guiada por el equipo ejecutor a toda la feria, en donde ofrecían sus servicios las Cámaras de Comercio del Departamento de Nariño y las demás organizaciones encargadas de promover microempresas. Con este ejercicio las unidades productivas lograron sensibilizarse a los beneficios del proyecto Fomipyme.

Además interactuaron con otras experiencias comerciales que les enseñaron a detectar sus fortalezas y defectos productivos y de comercialización, según el caso.

El estudio y la descripción de esta participación en la feria Expoandina se vio determinado por un informe presentado por al Director del proyecto y en el cual se determinó analizar cada una de las unidades productivas y su participación en la feria. Esa descripción se logró gracias a una serie de encuestas y la observación directa, herramientas con las que contamos el equipo ejecutor y yo para determinar el siguiente análisis respectivo de cada una de las unidades productivas, de la siguiente manera:

6.12.1 Beneficiarios Expositores

Alba Nelly López: La beneficiaria admitió que nunca había asistido a una feria de exposición, la amabilidad hacia los clientes ratifico en ella una de las fortalezas más grandes de su unidad, lo mismo que la buena calidad de sus productos. En la feria la beneficiaria se destaco por su gran capacidad de integración lo cual le facilitó el trabajo en equipo, un factor supremamente importante para la realización de una feria entre un conjunto de varios beneficiarios representando sus productos y a la vez un proyecto de fortalecimiento.

Una de las características que pudo observar la beneficiaria al dar un recorrido en la feria fue la variedad de técnicas de venta que tenían los demás participantes de la feria y la presentación del producto, pudo determinar las falencias observadas en relación con los demás participantes en la promoción y la manera de competir con su producto.

Pudo observar como se lograba clarificar una determinada segmentación de su mercado en personas jóvenes como estudiantes y amas de casa, ya que a estos eran los que mas le llamaban la atención su producto.

Carmen Ilia Guaquez: La beneficiaria admitió no haber participado en otra feria, siendo esta su primera experiencia. Una de las fortalezas que destacaron a la beneficiaria fue su seguridad al vender y mostrar su producto, la calidad de su producto y su gran compañerismo y aceptación por parte del grupo. Las debilidades de la unidad con respecto en la feria fue la falta de empaque, promoción, tarjetas de presentación, marquillas y la implementación de mas recursos en la compra de maquinas para lograr una mejor terminación del producto.

Un aporte de la beneficiaria fue demostrarles a sus compañeros que se puede salir adelante y no dejarse opacar de la respectiva competencia impulsando un gran sentido de respeto y colaboración mutuo.

Carmenza Gómez: La feria para la beneficiaria fue la primera experiencia que ha tenido para mostrar abiertamente su producto. Se destaco por fortalezas tales como su gran actividad y colaboración. Las debilidades se vieron enmarcadas en la presentación del producto porque falta un empaque individual que posibilite la aceptación en el mercado. Falta publicitar su negocio para lo cual insiste en la ayuda de unas tarjetas de presentación y empaques para su producto.

Para la beneficiaria el ambiente no fue el mas propicio para la actividad porque no se determino un compañerismo con el que se logre un buen desarrollo en las ventas.

Gloria Stella Insuasty: La beneficiaria nunca había participado en una feria, miro en esta la facilidad de venta de su producto al tener gran afluencia de personas, se sintió con buena acogida en el grupo y buena aceptación de su producto.

La debilidad fue que no obtuvo muchas ganancias por la gran variedad de comidas que se vendían en el sector pero la venta a su vez fue buena, se preocupo desde entonces por mejorar la calidad de su producto y lograr diferenciarlo de los demás con pequeños detalles que generen gusto en los clientes.

Irma Estrada Dorado: La beneficiaria nunca había asistido en una feria para exponer y vender su producto. Las fortalezas de su unidad se generalizan en la buena elaboración y confección de su producto, como también la buena relación de precios que se manejan en sus diferentes productos. Le gusta colaborar en equipo y una de las cualidades de la beneficiaria es la aceptación de la crítica viendo en esta la posibilidad de generar nuevas ideas y mejoras para su producto.

Otra de las fortalezas de su unidad es la terminación de su producto, ya que la mayoría de productos de la competencia en relación a los mismos precios que la beneficiaria maneja presentan una mala confección y terminado.

Las debilidades que se determinaron para la beneficiaria fue mas que todo la falta de creación e innovación en los productos, al darse de cuenta de nuevos modelos intento trasladar esas ideas a sus propios costos y fuentes de ingresos los cuales han tenido gran aceptación por sus clientes. Otra debilidad es la falta de publicidad y la falta de decisión en ofrecer su producto en almacenes y otros locales, y por ultimo la misma vergüenza que dijo tener es la que no le dejo mostrar su producto de la manera más óptima.

José francisco Cuaran: Había participado en una feria anterior a esta organizada por la misma Pastoral Social en un Centro Comercial de la ciudad en la que el beneficiario tuvo su primera experiencia.

El beneficiario participo con gran seguridad en la feria dando a conocer su producto. Determino la gran importancia que tiene la calidad del producto y la necesidad de trabajar en equipo en un evento de este tamaño. El beneficiario tuvo la gratificación hacia la parte ejecutora del proyecto porque consiguió de manera oportuna gran cantidad de contactos con los actualmente esta trabajando.

Las debilidades vistas por el beneficiario fue la falta de empuje en la forma de mostrar su producto, se considera una persona aburrida lo cual le imposibilita acceder con facilidad a los clientes.

Jorge Rodríguez: El beneficiario admitió nunca haber tenido la oportunidad de participar en una feria para exponer y vender sus productos.

Se demostró gran aceptación del producto en la feria al no tener tanta competencia, y a que el tallado en madera debe tener un máximo de acabado lo cual ha sido muy bien desarrollado por el beneficiario.

La gran aceptación del producto estuvo acompañada por un precio bajo y cómodo lo cual generó a su vez varios pedidos y algunas ventas inmediatas.

Una de las debilidades expuestas por el beneficiario fue la vergüenza y el temor que el tiene al enfrentarse al público, otra debilidad fue que el no poder estar personalmente en la feria porque tenía bastante trabajo pendiente. Y por último la falta de empaque, publicidad y promoción de su producto se establecieron como faltantes de su unidad.

Ligia Patiño: La Beneficiaria admitió nunca haber tenido la oportunidad de participar en una feria para exponer y vender sus productos. Expresó que durante la feria se dio cuenta que una de las fortalezas de su unidad productiva es la amabilidad con la que atiende a los clientes y la calidad de sus productos, para ella uno de los aspectos positivos que predominaron en la feria fue la solidaridad entre los compañeros y los contactos que se pudieron adquirir para futuras ventas. Además se demostró que el evento fue una de las grandes oportunidades para ampliar su mercado y llegar a tener una mayor cantidad de clientes.

En la feria para la beneficiaria también se presentaron determinadas falencias entre las cuales se destacaron: la mala presentación de los productos por parte del empaque, publicidad y promoción.

Lucelly Díaz: La beneficiaria admitió que nunca había participado en una feria y que se sintió muy bien en la explicación de su producto la cual realizó con gran amabilidad y atención. Su producto es algo exótico ya que es una flor durable, no tan común y se vende a un bajo precio. Una de las fortalezas que vio en la feria fue la obtención de nuevos contactos para la distribución de su producto en el Ecuador y en la ciudad.

La debilidad fue al no tener el producto en físico para poder venderlo porque en el momento no lo pudo traer, otra debilidad es la falta de recursos para lograr la explotación del mismo y la exhibición del producto en un local bien situado.

Luz Angélica Tossa: Beneficiaria de la unidad de Comercialización de pescado y cuy.

La beneficiaria participo en la feria Expoandina en calidad de participante y admite que nunca había asistido a ninguna clase de feria.

Esta feria le sirvió para fortalecer aspectos como la atención al cliente ya que en un principio sentía debilidad e incomodidad al atender al cliente.

En esta feria se dio cuenta del gusto que tiene su producto en los clientes, y determina que es la “sazón” la que genera dicha aceptación en la clientela, en esta feria la beneficiaria procuró realizar diferentes contactos para futuras ventas.

En esta feria la beneficiaria expresó determinada motivación por la presencia en ésta, por compartir con sus compañeros la nueva experiencia para la mayoría.

Una de las debilidades que expresó la beneficiaria fue que le hicieron falta tarjetas de presentación para dejar a los contactos, determino las falencias en la presentación de sus productos, su respectivo empaque y demás cualidades que debe tener el producto.

Luz Stella Rivera: La beneficiaria también admitió nunca haber asistido a una feria la cual fue la primera experiencia en asistir en un evento donde pudiera promocionar su producto.

Durante la feria la beneficiaria se dio cuenta de fortalezas en la venta de su producto tales como, la experiencia que a ganado en la confección y la rapidez con la que lo logra, realizo una amplia serie de contactos los cuales días después la llamaron para realizar pedidos de su mercancía; además de esto incursiono en la confección en otra clase de materiales pedidos por los clientes, en la parte asociativa se vio bien servida contando con nuevas experiencias compartiendo y distribuyendo el espacio.

De otra parte las debilidades que se determinaron por parte de la beneficiaria fue en su mayoría la timidez con la que ofrecía su producto, ratifico la necesidad de la obtención de un empaque para mejorar presentación de su producto y por ultimo insistió en la ayuda del proyecto en la promoción y publicidad de su producto.

Mariela Muñoz: La beneficiaria nunca había participado en una feria. Se establecieron como fortalezas de su unidad y su producto, la amabilidad en tratar a los clientes, los buenos precios que se manejan, la solidaridad y compañerismo con los que se llevo a cabo la feria, la buena calidad de su producto y la elaboración y repartición de volantes que sirvieron como fuente publicitaria de su producto,

Las debilidades que se establecieron durante la feria fue la timidez expuesta por la beneficiaria y la gran cantidad de competencia.

Mary Elena Igua: La beneficiaria participo en forma de asistente en el evento, le gusto mucho la experiencia ya que no había asistido a una feria.

La fortaleza que tuvo fue que al realizar el recorrido en la feria promocionaba su producto de frutas y verduras con la innovación de ventas a domicilio y sobrepedido lo cual llamaba mucho la atención de los clientes y se establecieron gran cantidad de nuevos contactos para las futuras ventas.

Maria carolina Pazmitis o Misael zarate: Los beneficiarios admitieron que nunca habían participado en una feria, se destacaron cualidades de los beneficiarios en la buena atención al cliente, en la amabilidad con la que ofrecían su producto y se dieron cuenta de la importancia que tiene esta característica en el mercado. Determinaron por si mismos que en una feria lo importante es trabajar en equipo y ser solidarios con las demás personas, se caracterizaron por ser serviciales y buscar el bienestar común. Otra de las fortalezas en las que enfatizaron fue en la economía del producto, la poca competencia por ser un producto innovador y la motivación en vender su producto. Una de las debilidades que se tomaron en cuenta por parte de los beneficiarios fue que no tuvieron la posibilidad de adquirir contactos de futuras ventas ya que se dedicaron en gran proporción de su tiempo en la venta en el puesto o stand, aunque cabe señalar que se repartieron gran cantidad de tarjetas y volantes con los cuales se generarían los pedidos futuros. Otra de las debilidades que los beneficiarios reconocieron durante el evento y que se comprometieron en remediar con la mayor rapidez para el buen funcionamiento de su unidad productiva fue la necesidad de liberarse de la timidez al atender al cliente ya que dependía de ella el impulsar y promocionar su producto y de ello a su vez dependía el nivel de ventas que tenia en su actividad. En los productos que venden los beneficiarios se noto la necesidad de incorporar un determinado empaque, etiqueta, publicidad y promoción.

Se destacó una gran motivación por parte de los beneficiarios y familia en la duración de la feria, quedo sumamente agradecida con los ejecutores del proyecto ya que nunca se le había presentado la oportunidad de mostrar sus productos de la forma en la que lo lograron en la feria.

Nidia Hoyos Pantoja: La beneficiaria nos participo que era la primera experiencia que tenia en participar en una feria de la categoría de la feria, la beneficiaria hace referencia a la atención del cliente como una fuente primordial de ventas, la manera de buscar a los clientes y de mostrar su producto genera un determinado éxito en el incremento de sus ventas,

Dejar la timidez de un lado genera confianza al mostrar su producto y sabe que a relación de otras personas el “empuje” que ella le impregna a las cosas que realiza le han abierto muchas puertas y a sido como la manera de lograr posicionar su producto en un mercado tan competitivo.

Las falencias o debilidades que determino durante la feria fue más que todo la promoción y la publicidad de su producto.

Regina Díaz Tenganá: La beneficiaria nunca había participado en una feria, ratifico que es su primera vez en asistir a un evento de este nivel.

Expresó que durante la feria se dio cuenta que una de las fortalezas de su unidad productiva es la amabilidad con la que atiende a los clientes y la calidad de sus productos, para ella uno de los aspectos positivos que predominaron en la feria fue la solidaridad entre los compañeros y los contactos que se pudieron adquirir para futuras ventas.

En la feria para la beneficiaria también se presentaron falencias entre las cuales se destacaron: la mala presentación de los productos por parte del empaque, publicidad y promoción.

Estos espacios se acuerdan con los beneficiarios. En este aspecto las capacitaciones que yo ofrecí como pasante fueron dirigidas a un pequeño grupo de beneficiarios en los días sábados cada 15 días en los temas propuestos por el equipo ejecutor. Los temas en los cuales se desarrollaron las capacitaciones fueron de Liderazgo, motivación empresarial, Innovación en productos, Inversiones y Ahorro y formulación de proyectos.

Además en las tardes se destinaban asesorías individuales cuando los beneficiarios lo requieran, para colaborarles en el seguimiento de su crédito y recuperación de cartera, como también en dudas sobre las capacitaciones que se desarrollaron.

6.13 ESTRATEGIAS UTILIZADAS Y RESULTADOS ALCANZADOS:

Se realizo un acompañamiento en las áreas familiar y organizacional las cuales se realizaron en visitas domiciliarias, talleres de capacitación y asesoría personal y familiar.

6.13.1 Talleres de capacitación: Se desarrollaron varias capacitaciones con un grupo de beneficiarios de 15 a 20 personas, en los días sábados donde se buscaba realizar un seguimiento en cada una de estas unidades productivas y realizar una refinanciación de la deuda en donde fuese pertinente o simplemente desarrollar unos talleres en miras de fortalecer las unidades productivas en sus ámbitos financieros y motivacionales.

Cabe destacar que el grado de escolaridad de los beneficiarios limitó y retardó en gran medida el aprendizaje en temas como desarrollo de un balance general simple o llevar un mínimo registro contable en sus negocios. Temas como la Innovación empresarial, atención al cliente, liderazgo y fundamentos en el desarrollo de un plan de negocios fue de gran interés por parte de los beneficiarios.

También se realizaron talleres en base a la información que se recopiló en las visitas domiciliarias que develaron las necesidades más urgentes que tienen los beneficiarios, la asistencia en los diferentes talleres fue de un 80% donde se mostró participación activa, espontaneidad, cumplimiento en las tareas asignadas y compromiso de los beneficiarios.

Las temáticas tratadas en los talleres y los logros alcanzados fueron:

- Desmitificación de la situación de desplazado: se trabajó sobre la resignificación su situación de ser personas desplazadas por ser personas autónomas y capaces de superar y pasar de una situación difícil a una situación “estable” estable emocional y económicamente debido a que ponen ellos desplazados significa ruina, pobreza, lástima, ideas prevalentes que los llevan a depender de ayudas paternalistas y esporádicas convirtiéndose así en seres humanos incapaces de superar la crisis.
- Economía familiar: se fomentó a lo largo del acompañamiento psicosocial la cultura del ahorro como posibilidad de progreso. Si bien es cierto que las familias son frágiles y susceptibles a cualquier estresor, en su gran mayoría se detecta que no hay un control sobre sus gastos, ni asumen cada integrante del hogar una responsabilidad que esta orientada a la superación económica y emocional de la familia.
- Taller de motivación: Con el taller se obtuvo una respuesta positiva en los beneficiarios. Los resultados alcanzados fueron un incremento en la motivación y los beneficiarios aprendieron a encauzar su motivación a las actividades que la unidad productiva requiere.
- Taller de innovación y espíritu empresarial: Se logró que los beneficiarios tomaran conciencia de la importancia de la adecuada presentación y la innovación en la presentación de los productos para la correspondiente comercialización y un 60% de los beneficiarios colocó en práctica los conocimientos adquiridos.
- Taller de atención al cliente: Se realizaron diferentes reflexiones, lecturas y explicaciones para que los beneficiarios rescataran el significado y la importancia de atender adecuadamente al cliente, para finalizar el taller se dieron a conocer algunas estrategias para la atención al cliente. Este taller dio como resultado un intercambio de experiencias entre los beneficiarios lo que permitió de manera más

dinámica la comprensión del tema tratado. Con este taller se obtuvieron buenos resultados ya que un 65% del total de los beneficiarios incorporaron estos conocimientos en su unidad productiva y un acercamiento entre los beneficiarios del programa.

- Taller de publicidad e innovación de productos: En este taller la creatividad de los beneficiarios se plasmó en la elaboración de letreros que sirvan de anuncios en sus unidades productivas, tarjetas de presentación con los datos más recientes de ubicación y teléfono. El resultado alcanzado fue positivo ya que los participantes desarrollaron confianza en sí mismos para la elaboración de accesorios que les permita organizar de manera adecuada sus unidades productivas y buscar más estrategias que permitan su posicionamiento y la búsqueda de nuevos mercados.

6.13.2 Asistencia de alimentos: Las familias beneficiarias del programa recibieron un mercado solidario incluyendo aquellos que no tenían sus unidades productivas vigentes, a quienes no estaban al día con las obligaciones financieras y a quienes tienen y mantienen un comportamiento normal con el crédito, con el fin de sensibilizar a los beneficiarios del programa de microcrédito haciendo énfasis de que este fondo rotatorio es de ellos y para ellos y que con el apoyo interinstitucional propender por el bienestar de las familias que necesitan un apoyo para fortalecer o reanimar su negocio que por diversas circunstancias no ha progresado.

La asistencia alimentaria hizo posible que las unidades productivas no decayeran teniendo en cuenta que de una microempresa se mantienen familias extensas conformadas por ocho integrantes lo anterior conlleva a la descapitalización del negocio porque las ganancias no alcanzan a cubrir los gastos de una familia numerosa con múltiples necesidades como: educación, salud, alimentación, vivienda entre otras convirtiéndose este apoyo alimentario en una oportunidad para fortalecer y capitalizar un pequeño negocio.

Las familias que recibieron asistencia alimentaria, demostraron una mejoría en su economía familiar que se proyectaba en la estabilidad de su microempresa lo que hace visible comprender la incidencia de la vida familiar con el funcionamiento de la unidad productiva con lo que se concluye que una familia disfuncional con gran dificultad puede superarse económicamente si no armoniza la vida familiar con el trabajo.

7. DESCRIPCION DEL PROGRAMA DE GENERACION DE INGRESOS FONDO ROTATORIO “SISTEMA DE MICROCREDITOS PARA PERSONAS EN SITUACION DE DESPLAZAMIENTO”.

7.1 DESCRIPCION DEL PROGRAMA DE MICROCREDITOS

7.1.1 Generalidades

El Fondo Rotatorio otorga créditos para capital de trabajo y/o adquisición de activos fijos, por un monto máximo de \$ 825.000, el cual es para componente crédito.

El propósito fundamental del proyecto es darle continuidad y dinamizar el Programa de Generación de Ingresos para familias en condición de desplazamiento en la ciudad de Pasto, el cual permite seguir brindando alternativas de fortalecimiento a los pequeños negocios, repotencializar la recuperación de cartera de los proyectos vigentes y brindar asistencia técnica, empresarial, psicosocial.

La experiencia nos demuestra que parte fundamental para la consolidación y estabilización de los negocios es el acompañamiento socioempresarial y psicosocial en forma permanente hasta que la iniciativa de negocio logre desarrollar ciertas competencias que le permite perfeccionar su propia dinámica, que le facilite de alguna manera mantenerse activo en la actividad económica que desarrolle.

Por tanto, el programa busca continuar el fortalecimiento integral de las unidades asociativas e individuales en Pasto, que demuestren rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo, que presenten altas potencialidades de articularse con las cadenas productivas del departamento de Nariño y en consonancia con las potencialidades que presenta la región con el propósito de ser generadores de ingresos propios que contribuyan al autosostenimiento de sus unidades familiares.

Se programaron las siguientes actividades:

Visitas Domiciliarias: Con el fin de hacer seguimiento a las unidades productivas buscando fortalecer la dinámica de los integrantes del núcleo familiar el proyecto productivo.

Fortalecimiento de la dinámica del programa con apoyo de entidades estatales y gremios: Se realizaron gestiones con instituciones como el SENA, Cámara

de Comercio, Comfamiliar de Nariño, Universidades y demás instituciones de la zona, que apoyen los procesos de capacitación, comercialización y ventas.

Organización de proyectos por líneas de trabajo: Selección de los beneficiarios por tipo de proyecto (comercialización, servicios, producción, etc.), con el objeto de organizar los procesos de capacitación; Asistencia socioempresarial, técnica y psicosocial acorde a las necesidades.

Seguridad Alimentaria: la Pastoral Social mediante el Banco Diocesano de Alimentos y el Programa Mundial de Alimentos (P.M.A) prestaron asistencia alimentaria a las unidades familiares que lo ameritaron.

Asistencia Social: Lo cual posibilita: Identificar debilidades y fortalezas de los beneficiarios para lograr el reconocimiento personal, hábitos, valores y perfiles de sostenibilidad para los proyectos, orientar estilos de liderazgo para facilitar la toma de decisiones y trabajo en equipo.

Asistencia Empresarial: Que posibilita: Identificar debilidades y fortalezas de la gestión del beneficiario por medio de un auto evaluación, desarrollar acciones concertadas para una eficiente gestión empresarial, capacitar a los beneficiarios en el manejo y registro de las cuentas y sobre la importancia de la calidad de los productos que se desean distribuir en el mercado de acuerdo a las exigencias del consumidor.

Asistencia Técnica: Desarrollo de actividades que conllevan al mejoramiento de procesos productivos, al control de la calidad y a la distribución de los diferentes componentes del sistema productivo para obtener una empresa competitiva, que cumplan con las exigencias del mercado.

Seguimiento post crédito y recuperación de cartera: Se realiza con el fin de crear la cultura del pago, el acompañamiento en este proceso facilita a los beneficiarios estar pendiente de sus obligaciones financieras, manejo de las relaciones interpersonales con los socios, identificar alternativas para la concertación y conciliación cuando se presenten problemas, además se logra un mayor margen de garantía para el fortalecimiento de proyectos que lo ameriten, toda vez que los fondos obtenidos por concepto de recaudo de cartera, alimentan el Fondo Rotatorio.

7.2 OBJETIVO GENERAL DEL PROGRAMA DE MICROCREDITOS: FONDO ROTATORIO

Fortalecer las Unidades productivas del Programa de Generación de Ingresos ubicadas en el Municipio de Pasto, teniendo en cuenta el grado de sostenibilidad, consolidación y estabilidad alcanzada, mediante la continuidad en los procesos de

capacitación, asistencia técnica, empresarial y psicosocial de manera que contribuyan a la dinámica regional y a la vez realizar recaudo de cartera de los proyectos productivos vigentes con componente crédito. (Ver Tabla 2)

Tabla 2. Objetivos, resultados y actividades a realizar del programa de microcréditos.

OBJETIVOS	RESULTADOS	ACTIVIDADES
Específico 1. Brindar capacitación, asistencia técnica, empresarial y psicosocial a los proyectos vigentes del programa. (Asistencia Post-Crédito).	1.1 Pasto: 56 Unidades productivas vigentes (85 familias): 23 nuevas (2 asociativos (6 familias) y 21 individuales) y 33 proyectos vigentes de la Etapa II: (6 asociativas (31 familias) y 27 individuales). Unidades familiares capacitadas en el área administrativa, financiera y desarrollo humano para el manejo de su negocio.	1.1.1 Visita domiciliaria 1.1.2 Visita a proyectos productivos asociativos e individuales. 1.1.3 Reuniones de trabajo para la conformación de redes de apoyo con instituciones del Estado: Alcaldías, Sena, etc . 1.1.4 Organización de proyectos por línea de trabajo para desarrollo de procesos de capacitación y asistencia. 1.1.5 4 Talleres de capacitación según actividad económica. 1.1.6 4 Talleres de Atención Psicosocial para la integración, la Asociatividad y manejo de grupo. 1.1.7 4 Talleres de Capacitación en asuntos administrativos y financieros. 1.1.8 Conversatorios.
Específico 2. Recuperar cartera de proyectos en ejecución.	2.1 Cartera vigente en Pasto \$38.766.377	3.2.1 Visitas a los proyectos productivos Identificar alternativas de pago. 3.2.2 Acuerdos y

		compromisos de pago. 3.2.3 Recuperación de activos entregados en calidad de comodato.
Específico 4: Sostenimiento de proyectos Activos.	4.18 Proyectos asociativos activos en Pasto. 4.248 Proyectos individuales activos en Pasto.	4.1.1 Visitas domiciliarias a proyectos activos 4.1.2 Asesoría y seguimiento permanente. 4.1.3 Entrega de seguridad Alimentaria si las unidades familiares lo ameritan. 4.1.4 Asesoría Comunitaria
Específico 5. Evaluación y seguimiento del programa. (proceso transversal)	1.1 Veeduría comunitaria fortalecida en Pasto. 1.2 Reuniones Mensuales, desarrolladas por el comité técnico financiero.	5.2.1 Fortalecimiento de la veeduría comunitaria para el control social en Tumaco y Pasto. 5.2.2 Reuniones mensuales del comité técnico del proyecto. 5.2.3 Análisis pormenorizado de proyectos, ajuste al plan de pago. 5.2.4 Reformulación de proyectos para refinanciación.

Fuente: Convenio del sistema de microcréditos. Pastoral Social.

7.3 ORGANIZACIÓN DE COMITES

7.3.1 Comité Financiero: Es la instancia encargada de ajustar y controlar las políticas de crédito de acuerdo a las condiciones del entorno del mercado y a las necesidades del Empresario.

Está integrado por el Administrador de la Diócesis de Pasto, la Dirección Ejecutiva de PASTORAL SOCIAL o su delegado y el Coordinador del Programa.

El comité Financiero se reunirá una vez al mes, o cuando las necesidades del servicio así lo requieran.

Tendrá las siguientes funciones:

- Establecer las directrices del programa
- Hacer el seguimiento y evaluación al programa
- Aprobar y ajustar los reglamentos normas y procedimientos del programa

7.3.2 Comité de crédito: Es la instancia de análisis, evaluación y decisión para el otorgamiento del servicio de crédito.

Está integrado por, la Dirección Ejecutiva de PASTORAL SOCIAL o su delegado, el Coordinador del Programa y los Asesores Empresariales, Psicosociales y Técnicos que sustentan el proyecto y acompañan al beneficiario en la preparación.

El comité de crédito se reúne de acuerdo a lo establecido en el cronograma de atención a los beneficiarios previa disponibilidad de recursos.

7.4 CLASES DE REUNIONES DE LOS COMITES

7.4.1 Comité Ordinario: Es el que se realiza conforme a la periodicidad establecida en el reglamento. Comité financiero una vez al mes. Comité de cartera dos veces al mes.

7.4.2 Comité Extraordinario: Ante la necesidad de la respuesta se convocan los diferentes comités de manera inmediata.

7.5 FUNCIONES DE LOS COMITES

7.5.1 Comité de crédito: Los comités de crédito ordinarios, especiales y extraordinarios podrán:

- ❖ Aprobar, aplazar o negar las solicitudes de crédito
- ❖ Analizar y aprobar otros créditos dentro de las atribuciones delegadas por la Junta Directiva en virtud de contratos y convenios.

7.5.2 Comité Financiero: Los comités financieros ordinarios y extraordinarios podrán:

- ❖ Evaluar el cumplimiento de metas conforme al plan de acción.
- ❖ Ajustar estrategias relacionadas con la operación y el servicio.
- ❖ Analizar y fijar de ser necesario los intereses.
- ❖ Formular ajustes a las políticas financieras.

7.5.3 Cartera: Evaluar el estado actual de la cartera para tomar los correctivos a que hubiere lugar.

- ❖ Aprobar los casos de reestructuración
- ❖ Aprobar los acuerdos de pagos

En cada comité se elabora un acta donde quede constancia de las decisiones tomadas y se designa a un miembro para su elaboración.

7.6 PROCEDIMIENTO PARA LA APROBACION Y DESEMBOLSO DE CREDITOS

Se da la información a los interesados a través de las Asambleas informativas programadas y en forma personal el equipo operativo cuando sea solicitada en las oficinas de Pastoral social.

Se alimenta la base de datos con las personas a quienes se les brinda información.

Se programa visitas psicosociales para identificar las condiciones socioeconómicas de la unidad familiar.

Se socializa el concepto psicosocial con el equipo operativo y se prioriza la atención a los posibles beneficiarios con base en criterios de selección. (Oferta y demanda de productos y servicios, ubicación, equidad de género, discapacidad.

Se programa las visitas socio-empresariales para cada asesor.

En la visita se determina conjuntamente con el posible beneficiario la actividad a desarrollar, considerando los requerimientos del mercado (oferta – demanda), las habilidades, competencias y destrezas de los beneficiarios.

El asesor socioempresarial formula el proyecto el cual incluye: Ficha Psicosocial del beneficiario, análisis del mercado, efectos de la inversión, estados financieros, flujo de caja, punto de equilibrio, razones financieras, concepto técnico del asesor.

Se somete el proyecto a consideración del comité de crédito, el cual debe contener todos los documentos requeridos para el otorgamiento de créditos.

En cada comité se levanta un acta en original y dos copias, la cual debe llevar numeración consecutiva y las firmas de los participantes.

Simultáneamente se llena la ficha de control de desembolsos.

Todos los proyectos aprobados se entregan al comité financiero para que programe conjuntamente con los Asesores empresariales y/ o técnicos los desembolsos.

A los proyectos negados puede cambiarse la iniciativa de negocio y presentarse para estudio en un próximo comité. Los aplazados pueden ajustarse de acuerdo a las recomendaciones del comité.

Los asesores empresariales comunican a los beneficiarios las fechas de desembolsos para que se presenten con sus codeudores.

7.6.1 Constitución de una carpeta: En Cartera se prepara los soportes necesarios para el desembolso y los anexa a la carpeta correspondiente: pagaré en original y copia (en blanco con carta de instrucciones), plan de pagos, cheque o cupón de libreta de ahorros y talonario de pagos.

Las carpetas pasan a cartera para el control de desembolsos, revisión de montos y condiciones del crédito y toma de firmas autorizadas ante el banco.

Para cada beneficiario es necesario llevar su base de datos debidamente organizada en una carpeta en el archivo, con sus respectivos documentos de seguimiento, aprobación y amortización del crédito.

7.6.2 Otorgamiento del talonario de pagos: Al momento del desembolso se le entrega al beneficiario la libreta de pagos mensuales, la cual contiene 3 desprendibles: un cupón se deja al beneficiario como soporte del pago, y dos cupones restantes son para el banco y PASTORAL SOCIAL. Igualmente se explica las condiciones del crédito y la forma de pago.

7.6.3 Desembolso: El desembolso se hace con el acompañamiento del Asesor responsable de cada proyecto y es requisito indispensable que los beneficiarios y codeudores presenten la cédula original. El pagaré debe ser firmado en original y copia por los deudores y codeudores con su respectiva huella dactilar. Una copia se guarda en el archivo y otra se entrega al cliente.

7.6.4 Duración del proceso de crédito: El proceso de recepción y estudio de una solicitud de crédito, previa disponibilidad de recursos y cumplimiento de todos los requisitos exigidos, en promedio es de 15 días.

7.6.5 Destino del crédito:

- Financiación del capital de trabajo
- Adquisición de activos fijos como maquinaria, equipos, herramientas necesarias para la operación del proyecto.
- PASTORAL SOCIAL exige la presentación de tres (3) cotizaciones de almacenes, casas comerciales legalmente constituidas y decide sobre la

opción más favorable para los beneficiarios en cuanto a precio, calidad y garantías

El cheque se gira directamente al proveedor seleccionado.

Se acepta la adquisición de activos fijos usados siempre y cuando el beneficiario presente un concepto técnico aceptable sobre el estado de los bienes, el valor, vida útil, tiempo de uso, carta de propiedad y restricciones.

Una vez el crédito se cancele en su totalidad PASTORAL SOCIAL procederá a trasladar la propiedad de los bienes a los beneficiarios.

7.6.6 Garantías: Se aceptan garantías personales las cuales están representadas por las firmas en el pagaré de una o más personas naturales (beneficiario o codeudores), o jurídicas, en cuyo caso se actúa a través del representante legal

Cuando el proyecto adquiere activos fijos la garantía exigida es el contrato de comodato.

Para capital de trabajo se acepta la firma de un deudor solidario.

En la formas asociativas la firma de las deudores solidarios.

7.6.7 Sanciones: Son objeto de sanción y/o reintegro y devolución de los recursos en los siguientes casos:

Cuando no hayan realizado las inversiones acorde con el plan de inversiones aprobado en el proyecto.

- Presenten oposición a las visitas de inspección y acompañamiento.
- Por incumplimiento o retraso en las inversiones; sin justa causa.
- Atraso injustificado en el pago de las cuotas de capital e intereses causados.

En caso de llegar a tomarse una decisión al respecto es competencia del Comité Financiero.

7.6.8 Reestructuración del crédito: Consiste en cambiar los plazos pactados inicialmente, sin que el crédito haya entrado en morosidad. La reestructuración no causa interés de mora

El procedimiento es el siguiente:

El empresario debe hacer la solicitud por escrito a PASTORAL SOCIAL debidamente justificada como mínimo con dos semanas de antelación al vencimiento de la cuota.

El asesor empresarial realiza una visita a la iniciativa empresarial y presenta informe al comité de crédito.

Si levanta acta y si se aprueba se programa la fecha de legalización de la reestructuración. Se elabora un nuevo pagaré el cual será firmado por el beneficiario y codeudores en las mismas condiciones del desembolso.

7.7 REQUISITOS DE ELEGIBILIDAD PARA SOLICITUDES DE CREDITO

7.7.1 Perfil de los beneficiarios

- a) Ser desplazado y aparecer en el Registro Único de Desplazados de la RSS con un año de antigüedad.
- b) Haber participado en las Asambleas informativas del programa.
- c) Haber recibido la capacitación y asistencia psicosocial, técnica y empresarial.
- d) Participar en la elaboración de la iniciativa del negocio.
- e) Para las formas asociativas se exigirá el certificado de existencia y representación legal.

7.8 REQUISITOS PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS

7.8.1 Beneficiarios individuales: Al comité de crédito deben presentarse los siguientes documentos:

- a) Certificado del Registro Único de Desplazados de la Unidad Familiar
- b) Solicitud de crédito diligenciada por beneficiario
- c) Constancia de participación en el proceso de formación
- d) Solicitud de crédito firmada por el (los) codeudores
- e) Registro de Cámara de Comercio, si lo tiene
- f) Información financiera del proyecto: capital de trabajo, flujo de caja, punto de equilibrio, razones financieras, balance General y estado de resultados, etc. Estos documentos son elaborados conjuntamente por el asesor Empresarial y el beneficiario del crédito.
- g) Fotocopia de la cédula ampliada del beneficiario
- h) Fotocopia ampliada del (los) codeudores.

7.8.2 Beneficiarios organizados en formas asociativas

- a) Certificado del Registro Único de Desplazados de la Unidad Familiar
- b) Solicitud de crédito diligenciada por el representante legal
- c) Constancia de participación en el proceso de formación
- d) Solicitud de crédito firmada por los deudores solidarios
- e) Registro de Cámara de Comercio
- f) Información financiera del proyecto: capital de trabajo, flujo de caja, punto de equilibrio, razones financieras, balance General y estado de resultados, etc. Estos documentos son elaborados conjuntamente por el asesor Empresarial y los beneficiarios
- g) Fotocopia de la cédula ampliada de los beneficiarios
- h) Acta de compromiso en la que cada uno de los socios acepta avalar el crédito.
- i) Acta de Asamblea de Socios, en la que se otorgue poder amplio y suficiente al Representante legal para hacer el crédito.
- j) Personería jurídica si la tiene

8. SEGUIMIENTO EN LA CARTERA DEL FONDO ROTATORIO

8.1 COLOCACION Y RECUPERACION DE CARTERA

En el cuadro de Colocación y recuperación de cartera se establecen la lista de beneficiarios, de los cuales 13 ya se encontraban a paz y salvo en el momento de tomar la coordinación del fondo y de la recuperación de cartera. **(Ver anexo E)**

En este esquema se detalla el código y el beneficiario como también *valor del crédito* aprobado para cada beneficiario, *el valor de la cuota, la fecha del desembolso, fecha de pago y el plazo*. Seguido a esto se encuentra la relación del pago en el cual figuran los meses en la cuenta, con sus respectivos valores en capital e intereses.

8.1.1 Beneficiarios: Son beneficiarios del servicio de crédito las familias desplazadas, que lleven como mínimo 1 año en el Registro Único de Desplazados de la Red de Solidaridad Social y que no hayan recibido con anterioridad auxilios para microproyectos.

Se apoya a las personas que desean conformar empresas a pequeña escala y a formas asociativas, son personas naturales o jurídicas que tengan necesidades de financiación para crear o fortalecer nuevos emprendimientos.

Se atiende también a la población vulnerable o históricamente pobre, previo análisis de las particularidades de cada proyecto en el comité de crédito.

8.1.2 Plazos: Para capital de trabajo y activos fijos máximo de 12 meses

8.1.3 Valor del crédito: El valor del crédito, destinado para financiar las nuevas iniciativas de negocio, para adquisición de activos fijos o capital de trabajo se aplica por valor máximo de \$ 825.000 y el procedimiento para la legalización de estos bienes ante PASTORAL SOCIAL, es idéntico al estipulado para la legalización de los bienes adquiridos.

8.1.4 Valor de la cuota: Los créditos se pagan en cuotas fijas mensuales en las que se amortizan capital e intereses. Se da un plazo muerto de 3 meses.

8.1.5 Amortización del crédito: La amortización del crédito es el fundamento para la relación de pagos en el marco de colocación y recuperación de cartera ya que del esquema de amortización se derivan los plazos, fechas de pago, valor de cuotas, y entre este el monto de capital y de intereses respectivamente. **(Ver Anexo E Tabla de Amortización)**

8.1.6 Tasas de Interés: Los intereses corrientes se pagan en forma mensual vencida a partir del primer mes de otorgado el crédito sobre el saldo del capital. La tasa de interés es del 2%.

8.1.7 Intereses de Mora: Los intereses de mora se liquidan con base en la tasa legal autorizada por la Superintendencia Bancaria, aplicando el 2,5% sobre el valor de la cuota mensual atrasada hasta un atraso máximo de tres cuotas. Transcurrido este período los deudores morosos son reportados a todas las entidades gubernamentales y no gubernamentales que trabajan con población en situación de desplazamiento en el municipio.

Reducción de intereses corrientes para aquellos beneficiarios que cancelen las cuotas del crédito por adelantado.

8.2 ACTIVIDAD DE RECUPERACION DE CARTERA

La recuperación de cartera es responsabilidad del funcionario encargados de la gestión de cobro. En este caso se realizó el seguimiento mensual y detallado de la misma a través de cartera.

Se considera cartera no recuperable cuando uno de los jefes cabeza de familia queda impedido física y/ o mentalmente para generar ingresos.

Se contempla la condonación de la deuda por causa de muerte e invalidez del beneficiario del programa.

Como parte de pago se puede recibir los activos entregados en calidad de comodato cuando la cartera es de difícil recuperación.

El ejercicio de recuperación de cartera se desarrolló gracias al esquema sistemático de “Colocación y recuperación de cartera” antes demostrado, se desarrollaba alimentando la base de datos con los documentos que presentó el beneficiarios en el momento de la aprobación del monto del crédito, y se le realizó su determinada amortización de crédito, en este punto se introduce la información en el cuadro de colocación y recuperación de cartera, dejando implícito el valor respectivo de capital e intereses a pagar mes a mes.

En el momento que el beneficiario pague una cuota consignando el respectivo valor de Capital+Intereses con sus talonarios de pago en la fecha impuesta, éste se dirige a llevarme la respectiva copia del comprobante de consignación detallándose el valor pagado y la fecha en la que realizó la transacción.

En este momento se descarga el valor pagado en el cuadro de colocación y recuperación de cartera subrayando de color diferente los meses del año y se coloca una nota describiendo la fecha en la que se pagó la cuota; con esto se lleva el registro ordenado de los pagos que hacen los beneficiarios de sus respectivas

cuotas mes a mes, arrojándonos un total de cartera recuperada sobre un total de cartera colocada. (Ver cuadro de colocaron y recuperación de cartera)

8.3 ASESORIA Y ASISTENCIA SOCIOEMPRESARIAL

8.3.1 Asesoría y asistencia al crédito: Los asesores socioempresariales asisten al Empresario en la solicitud de crédito, diligenciamiento de la información financiera, capital de trabajo, balance, estado de resultados, capacidad empresarial y necesidad de inversión.

Se asesora al Empresario en el manejo del crédito, costos de producción y contabilidad. Se hacen sugerencias que apoyen a la empresa en las diferentes áreas.

8.3.2 Control y seguimiento: Una vez se efectuó el desembolso se da un plazo de 7 días hábiles para que los beneficiarios cumplan con el plan de inversión estipulado en el proyecto. La visita post-crédito se hace dentro de los 15 días siguientes al desembolso y se verifica lo siguiente:

- a) Que el crédito se haya invertido de acuerdo a la destinación aprobada en comité (capital de Trabajo, activos fijos).
- b) Si el crédito fue destinado para activos fijos el asesor se encargará de la legalización del comodato y de recibir las facturas originales de compra.
- c) Si el crédito se otorgó para capital de trabajo el asesor responsable del proyecto debe solicitar las facturas de compra para legalización ante la PASTORAL SOCIAL.
- d) Cuando el beneficiario no haya destinado la inversión para lo estipulado en el proyecto se convocará a un Comité Financiero extraordinario para que se tomen las medidas sancionatorias pertinentes.
- e) Aplicación de las sugerencias de la asesoría por las empresas usuarias del crédito.

8.4 GESTION Y CONTROL DE CARTERA

8.4.1 Crédito: Para los créditos nuevos el crédito no tiene periodo muerto, a menos que se estipule en comité técnico lo contrario.)

El crédito es cancelado por medio de cuotas fijas mes vencido, en las cuales se abona capital e interés. Si hay morosidad se cobra a partir del primer día de vencimiento, sobre el valor de la cuota atrasada por el número de días de atraso.

Para el control de cartera se siguen los siguientes procedimientos:

1. - Después de 5 días de atraso se envía carta recordatoria
2. - Después de 30 días carta de cobro con copia a codeudores

A los 45 días carta informando que será enviado a cobro prejurídico concediendo un plazo de 15 días para arreglar su situación en la oficina.

A los 60 días pasa la obligación a cobro prejurídico.

Si no se paga en prejurídico, hasta los 90 días de atraso (3 cuotas), se pasa a cobro jurídico. El abogado analiza la situación y recomienda si se debe entablar la demanda o reestructura el crédito. Los costos procesales, honorarios, intereses de mora e intereses corrientes son asumidos por el programa.

3.- A los 90 días de atraso se envía carta reportando los morosos del programa a las instituciones gubernamentales y no gubernamentales que trabajan con población desplazada en el municipio.

8.4.2 Mecanismos de control y seguimiento: Como coordinador de cartera se debían presentar informes al Comité Financiero cuando era requerido estos informes eran de gestión y resultados del programa.(ver Anexo) Informes presentados.

9. DETERMINACION DE LOS AVANCES Y RESULTADOS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS

9.1 PERSEVERANCIA EN EL DESARROLLO DE ACTIVIDADES:

La situación económica derivada del evento del desplazamiento hace que las familias tengan que experimentar diferentes actividades económicas que les permitan generar algún tipo de ingresos para su subsistencia, se hace evidente entonces que las herramientas que le permitían garantizarse un medio de vida en el mundo rural ya no le sirven, por lo que se enfrentan a la imposibilidad de generar ingresos estables. Su única salida es la economía informal y el "rebusque", opciones que se han visto restringidas por las políticas del gobierno municipal, haciendo que la estabilidad en un negocio se perciba de manera difusa puesto que el factor económico cobra un impacto determinante a la hora de decidir el cambio de actividad actual por otra que ofrezca mayores ingresos.

A la pregunta ¿Siente que su unidad productiva le proporciona estabilidad económica? La señora Rosalbina Delgado (unidad Productiva: explotación y comercialización de cerdos) responde: “No, me gustaría tener un trabajo como comercializar productos”

Dicha situación nos hace evidente que es necesario trabajar sobre el cambio que se busca en la unidad productiva a nivel de perseverancia y como esta de acuerdo con las demandas de su realidad, la propio crecimiento personal y su valores culturales, Enfocando al empresario hacia la proposición de metas realistas, prácticas y específicas a partir de ese nuevo motivo. De igual manera es necesario identificar y potenciar habilidades personales basados en parámetros motivacionales como la necesidad de logro, de pertenencia, afiliación, estima y poder permitiendo la implementación de estrategias de sostenibilidad, económica permitiendo que el fortalecimiento de la persistencia en sus actividades para que sea capaz de enfrentarse a un gran número de problemas sin la ayuda de agentes externos.

9.2 RECONOCIMIENTO DE HABILIDADES Y FORTALEZAS:

De acuerdo a la caracterización de los empresarios que trabajan en el proyecto la mayoría de la población han sido personas trabajadoras: agricultores, comerciantes, jornaleros, personas que mantenían un vínculo directo con las labores agrícolas y / o ganaderas y que garantizaban su existencia gracias a su fuerza de trabajo y a los recursos que el medio natural les suministraba.

Su núcleo familiar dependía casi en la totalidad de las labores compartidas donde no había de por medio ningún tipo de formalidad laboral; los menores, así como los adultos tenían muy bien definidas sus actividades.

El cambio suscitado entre las labores del campo y el trabajo de la ciudad hace que ellos se sientan poco eficaces ante los retos que el nuevo contexto les presenta puesto que consideran que no tienen conocimientos, ni experiencias necesarios para dichas actividades. La manera como distribuían el trabajo desaparece y tienen que buscar nuevas formas de vivir y desempeñar nuevos roles. Las formalidades que se exigen en la ciudad y en general en los espacios laborales urbanos impide que se asuman las habilidades y potencialidades que puedan tener en el desarrollo de un negocio, puesto que situaciones como la legalización de sus unidades productivas y sus productos los estratifican en el renglón de la informalidad e incluso de la ilegalidad situaciones que no permiten asumir con empoderamiento su trabajo y las habilidades que este concibe.

La valoración que hacen de su habilidad depende en gran medida de sus historias de vida, de sus experiencias sociales previas y las pautas de socialización familiares. Características como el respeto, aceptación y valoración de cada persona no se evidencian claramente lo cual repercute significativamente en su percepción de éxito o fracaso, situaciones que se articulan como factores cruciales a la hora de determinar las proyecciones de las unidades productivas, muchos de ellos no las perciben dentro del concepto de mismos. En la actividad el árbol de la vida el señor Juan Narváez (unidad productiva comercializadora Narváez) a la formulación de cuáles son los logros que ha alcanzado en su vida. Responde: “salir adelante” evidenciando una respuesta ambigua y amplia que no determina el reconocimiento de sus fortalezas personales

9.3 SENTIDO Y PROPÓSITO DE FUTURO

Un amplio margen de las unidades productivas presentan carencias en aspectos tales como el sentido de autonomía y eficacia propia, que afectan de igual manera al sentido de confianza en si mismo haciendo evidente que no existen conductas de control sobre su ambiente lo cual afecta su sentido de propósito y de futuro

Enfoque cuyo direccionamiento cimienta la construcción de su proyecto de vida de tal manera que la planificación permita trazar el recorrido para conseguir sus objetivos y dar coherencia a las diversas facetas que marca un determinado estilo, en el obrar, en las relaciones, en el modo de ver la vida.

En el grupo de empresarios se manifiesta de la forma clara la dificultad para tomar decisiones y tener que elegir una dirección fundamental con exclusión de otra u otras direcciones. Se observa que frecuentemente se adopta una actitud de huida que los conduce a un estado de indecisión, el miedo a la responsabilidad de

las acciones que se realizan, la incapacidad de renunciar a alguna de las posibilidades presentadas, la influencia del ambiente social contrario a los compromisos definitivos son las causas mas frecuentemente de este conflicto no resuelto aun en sus vidas.

En las respuestas de los beneficiarios en las diferentes actividades realizadas se hace evidente la construcción de metas amplias y difusas que no centran la planificación de la unidad y que evidencias expectativas altas cuyo logro esta sujeto a la apropiación y sus niveles de tolerancia a la frustración.

9.4 CAPACIDAD DE AFRONTAMIENTO DE PROBLEMAS:

El elevado grado de dispersión de los procesos de apoyo al desplazamiento desmoviliza a las comunidades fortaleciendo roles de victima, situación que se traduce en la imposibilidad de generar conductas intrínsecamente motivadas sino que por el contrario desactivan el potencial propio desconociendo las habilidades y fortalezas y haciendo que el afrontamiento de los problemas sea evidenciado como elemento externo.

Situación que se hace evidente en la percepción de su situación de desplazamiento y como con un tiempo de cuatro años de permanencia en la ciudad aun se concibe el apoyo institucional como mecanismo para enfrentar sus dificultades.

Ante este panorama el trabajo en el fortalecimiento de factores resilientes encamina el proceso de capacitación dentro de un modelo de desarrollo considerando la necesidad de alcanzar el máximo potencial de cada persona en la interacción de la características personales con un ambiente facilitador.

9.5 PAUTAS DE COMUNICACIÓN EFECTIVAS Y ADECUADAS

El proceso de comunicación se constituye en un factor fundamental en el desarrollo de las relaciones interpersonales mostrado que las pautas de interacción emergen de manera determinantes a la hora de construir relaciones sanas que faciliten y promuevan la convivencia.

En la actividad practica “Construyendo una Torre” se hicieron evidentes pautas inadecuadas como la indiferencia al no tener en cuenta al otro, órdenes, exigencias que no permiten al otro tomar decisiones, críticas que no dan valor como persona, monopolización de la situación que no brinda libertad ni autonomía, dependencia, pasividad, que no permite ser autónomo y responsable, incomprensión de las actitudes de los demás lo conlleva a hacer atribuciones erróneas de motivos.

Así mismo se presenta pautas pasivas de comunicación evidenciadas en la carencia de acciones dirigidas a un objetivo, a partir de acciones poco claras e

inhibidas que no resultan eficaces. Generalmente se respeta en exceso los deseos y derechos del otro, pero no toma contacto con los deseos ni defiende los derechos propios.

A la luz de esta situación se hace necesario el manejo de expresiones asertivas de situaciones que generen malestar o situaciones donde se exprese la necesidad propia, lo cual permite dirigir la comunicación hacia el logro de objetivos de igual manera permitir una respuesta asertiva al malestar del otro.

9.6 RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

En todos los grupos humanos se hace presente el conflicto como pauta de interacción por lo cual se hace importante conocer y dominar su manejo y resolución, el grupo de empresarios que hacen parte del proceso de capacitación es muy heterogéneo de ahí que situaciones como las diferencias culturales y los valores personales cobren un fuerte impacto tanto en la percepción de conflictos como en los métodos usados para resolverlos.

En el ejercicio practico “Construyendo una Torre” se detecto de igual manera como el grupo de participantes se organizaban en torno a la construcción de una torre asumiendo la dirección del proceso por intervalos de tiempo permitiendo evaluar las estrategias utilizadas para alcanzar una meta, dicha actividad arrojó datos importantes frente a la manera como se resuelven situaciones evidenciando situaciones como dependencia, aislamiento, manejo inadecuado de prejuicios y estereotipos, construcción inadecuada de pautas de convivencia social dificultades para establecer parámetros de conciliación y negociación.

A partir de esta situación se busca que los empresarios tengan la oportunidad de trabajar habilidades y técnicas que pueden ayudarles a resolver conflictos, puesto que el modo en que se responde al conflicto puede determinar si se previene, resuelve o se le permite crecer hasta una gran disputa.

9.7 INICIATIVA

Contar con actitudes de iniciativa y emprendimiento es enfrentar flexiblemente situaciones nuevas y llevar a cabo ideas y métodos innovadores y el contexto empresarial requiere que la unidades productivas se promuevan en medios cambiantes, ya sea adaptándose y/o proponiendo cambios necesarios para elaborar productos o servicios de acuerdo con los requerimientos del mercado.

Situaciones como la dependencia y la situación económica precaria coartan los procesos generadores de iniciativa por eso se necesita empoderar a los empresarios como actores, protagonista y agente ante los desafíos laborales, lo que es reconocido por el entorno, generando estabilidad laboral para quien enfrenta así su trabajo.

Cuando se indaga sobre la idea de donde surgió la unidad productiva la empresaria Regina Díaz (unidad productiva: Todo verduras la 16) argumenta: Me di cuenta que la señora que tenía el negocio le iba bien por eso puse el mismo negocio.

Con lo cual se hace evidente que las experiencias de éxito de otras personas son generadoras de la idea de negocio dejando de lado la profundidad de los intereses propios por condiciones externas

9.8 PLANIFICACIÓN Y PROYECCIÓN:

Toda empresa diseña planes estratégicos para el logro de sus objetivos y metas planteadas, esto planes pueden ser a corto, mediano y largo plazo, según la amplitud y magnitud, Ha de destacarse que para las unidades productivas que hacen parte del proceso el presupuesto refleja el resultado obtenido de la no aplicación de los planes, es de considerarse que es fundamental conocer y ejecutar correctamente los objetivos para poder lograr las metas trazadas por las personas.

También es importante señalar que las unidades no precisan con exactitud la misión que se va regir su plan ya que esta representa la proyección de las metas como se van desenvolver y ejecutar en el mercado teniendo en cuenta lo que ha de suministrar a los consumidores.

Razón por la cual el trabajo a desarrollar con las unidades busca concentrarse en los objetivos factibles de lograr y en qué negocio o área competir, en correspondencia con las oportunidades y amenazas que ofrece el entorno.

De tal manera que impulsar el desarrollo cultural, esto significa que todos los empresarios relacionados desarrollen su saber, en sus expectativas, en sus necesidades, y en sus formas de relacionarse y de enfrentar al mundo presente y futuro, esencialmente dinámico.

9.9 MAYORES AVANCES EN LAS UNIDADES PRODUCTIVAS

9.9.1 Crear publicitario

Cuadro 1. Unidad Productiva Crear Publicitario

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA					
Razón Social	CREAR PUBLICITARIO				
NIT	12999885-2	Fecha de Constitución		Abril 10 de 2003	
Persona de Contacto	David Portilla	Teléfono	3154705659	Fax	
Dirección	B./ Belén Mz 1ª Casa 16				
Ciudad	San Juan de Pasto	Departamento	Nariño	Municipio	Pasto
No. Empleados	2	Tipo de Beneficiarios: 2 Desplazados			
RELACION OIM					
Programa		Generación de Ingresos para familias en situación de desplazamiento asentadas en Pasto.	Inversión Realizada por OIM	\$ 825.000	
Asesor de Cuenta APP (Definido por APP-OIM)		Pastoral Social			
Teléfono		7290591	Ciudad	Pasto	

Nombre del Producto	Publicidad y manufacturas.					
Materiales	Cuero, hilo, lona, cuero sintético					
PRODUCCION						
Volumen de Producción Mensual	100					
Costos Directos de Producción por Unidad	\$ 25.000					
Costos Indirectos de Producción por Unidad	\$ 3.000					
PRECIOS DE VENTA PRODUCTOS						
PRECIOS DE VENTA EN FABRICA						
Precio de Venta Unitario	35.000	Pesos		Dólares		Euros
Precio de Venta Unitario + IVA	40.600	Pesos		Dólares		Euros
Volumen Mínimo Venta al por Mayor						
Precio de Venta al por mayor	32.000	Pesos		Dólares		Euros
Precio de Venta al por Mayor + IVA	37.120	Pesos		Dólares		Euros
INFORMACIÓN VENTAS NACIONALES						
Total Ventas Nacionales del Producto (Enero 2005–hoy)	16.210.000	Pesos		Dólares		Euros
Total Ventas Nacionales del Producto (Enero 2004-Dic2005)	14.631.000	Pesos		Dólares		Euros
Lugar de Venta	Pasto y ciudades cercanas.					
Principales Clientes / Compradores						

<i>PARTICIPACIÓN EN FERIAS</i>			
Ultima Feria en la que Participo	Expoandina		
Lugar (País, Ciudad, Departamento)	Pasto	Fecha	Septiembre 3 de 2004

Fuente: Esta Investigación.

❖ RESUMEN GENERAL EMPRESA

Crear Publicitario es una microempresa la cual esta constituida legalmente desde el 10 de abril de 2003, tiene a su cargo 2 personas que conformar un mismo núcleo familiar. Es una unidad productiva exitosa cuyo objetivo primordial es la manufactura de bolsos elaborados en lona, cuero y cuero sintético. La empresa tiende a expandir su mercado como consecuencia de la calidad de sus productos, estableciendo en su proceso productivo un mejoramiento continuo.

La empresa Crear publicitario dentro del marco interinstitucional entre OIM y Pastoral Social accedió a un crédito fortaleciendo el capital de trabajo de la unidad productiva.

❖ HISTORIA DE VIDA

El señor David Portilla es una victima del conflicto armado que sufre el país a causa de los cultivos ilícitos que se diseminan especialmente en el área del bajo Putumayo (Vereda El Tigre).

Fue desplazado hace 4 años, llegando a un ambiente totalmente diferente al acostumbrado, pero gracias a su tenacidad y entrega a su familia fue capacitándose en el diseño y elaboración de bolsos en cuero y lona para actualmente convertirlo en el sustento económico de su hogar.

Junto con su familia es han convertido en ejemplo, ejerciendo el liderazgo para ayudar a otras familias que sufren el fenómeno de desplazamiento a causa de la violencia.

9.9.2. El Alfil

Cuadro 2. Unidad productiva El Alfil

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA					
Razón Social	EL ALFIL				
NIT		Fecha de Constitución	Septiembre 3 de 2003		
Persona de Contacto	José Francisco Cuarán	Teléfono	3117138644	Fax	
Dirección	B./ Carlos Pizarro Mz F Casa 8				
Ciudad	San Juan de Pasto	Departamento	Nariño	Municipio	Pasto
Email		Página Web			
No. Empleados	2	Tipo de Beneficiarios (discriminar cantidades por: desplazados, desvinculados, etc.)			
RELACIÓN OIM					
Programa	Generación de Ingresos para familias en situación de desplazamiento asentadas en Pasto.	Inversión por OIM	Realizada	\$ 825.000	
Asesor de Cuenta APP (Definido por APP-OIM)	Pastoral Social Pasto				
Teléfono		Ciudad			
INFORMACIÓN DEL PRODUCTO					
Nombre del Producto	Artesanas en madera				

Uso del Producto	Recreativo					
Materiales de Elaboración	Madera, lija, pintura, laca. colbon, clavos, bisagras, Cancamos, sellador.					
PRODUCCIÓN						
Volumen de Producción Mensual	150					
Costos Directos de Producción por Unidad	\$ 11.000					
Costos Indirectos de Producción por Unidad	\$ 1.000					
PRECIOS DE VENTA PRODUCTOS						
PRECIOS DE VENTA EN FABRICA						
Precio de Venta Unitario	22.000	Pesos	9.78	Dólares		Euros
Precio de Venta Unitario + IVA	25.520	Pesos	13.34	Dólares		Euros
Volumen Mínimo Venta al por Mayor						
Precio de Venta al por mayor	17.000	Pesos	7.55	Dólares		Euros
Precio de Venta al por Mayor + IVA	19.720	Pesos	8.76	Dólares		Euros
Precio de Venta Unitario	25.000	Pesos	11.11	Dólares		Euros
Precio de Venta Unitario + IVA	29.000	Pesos	12.89	Dólares		Euros
Precio de Venta al por mayor	21.000	Pesos	9.33	Dólares		Euros
Precio de Venta al por Mayor + IVA	24.360	Pesos	10.83	Dólares		Euros

Fuente: Esta Investigación

❖ RESUMEN GENERAL EMPRESA

El Alfil es una unidad productiva conformada el 3 de Septiembre de 2003 en la ciudad de Pasto, cuya razón social y objetivo es la producción de artesanías en madera (tableros de ajedrez, guitarras para niños y figuras pequeñas en madera). El Alfil es una famiempresa, la cual tiene un taller artesanal que consta con maquinaria liviana para el trabajo con madera, además tiene un auxiliar de ebanistería para el trabajo especialmente en el torno.

EL ALFIL es una Famiempresa que se ha caracterizado por la excelente calidad de mano de obra empleada. La producción es básicamente artesanal, en el tipo de tableros de ajedrez, guitarras para niños y figuras pequeñas en madera los cuales son elaborados por pequeña maquinaria y mano de obra calificada, los productos de Artesanías EL ALFIL, tienen poca competencia por precio y calidad.

Con relación a las características de la demanda, los ciclos de venta están marcados por temporadas. Los meses de mayor demanda son de a Los compradores mas relevantes son de Bogota (DC) y especialmente

Por su parte, la distribución de ajedrez se hace mediante la distribución en papelerías

Los productos que responden a las necesidades básicas y que aportan valor agregado mediante diseños, materiales o acabados novedosos, son los que pueden lograr un posicionamiento más rápido, donde puede entrar a otras ciudades a competir exitosamente.

Dentro del programa de generación de ingresos apoyados por OIM para familias en situación de desplazamiento, la empresa El Alfil accedió a un crédito en aras del restablecimiento de su actividad económica y financiera.

9.9.3 Joyería Quimbaya

Cuadro 3. Unidad productiva Joyería Quimbaya

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA					
Razón Social	JOYERIA QUIMBAYA				
NIT		Fecha de Constitución	Octubre 5 de 2003		
Persona de Contacto	Laura Patricia Maya	Teléfono	7216881	Fax	
Dirección	B./ Cra 22 # 15-43				
Ciudad	San Juan de Pasto	Departamento	Nariño	Municipio	Pasto
Email		Pagina Web			
No. Empleados	2	Tipo de Beneficiarios: 1 Desplazado 1 Vulnerable			
RELACION OIM					
Programa	Generación de Ingresos para familias en situación de desplazamiento asentadas en Pasto.	Inversión Realizada por OIM	\$ 1.500.000		
Asesor de Cuenta APP (Definido por APP-OIM)	Pastoral Social				
Teléfono	7290591	Ciudad	Pasto		
Nombre del Producto	Joyas				
Uso del Producto	Suntuario				

Materiales de Elaboración	Oro, plata, mercurio.					
Descripción de Proceso Productivo	Diseño del modelo – fundición oro – diseño del producto – Producto final.					
Grupo Meta de Mercado	Mercado regional.					
PRODUCCION						
Volumen de Producción Mensual	100					
Costos Directos de Producción por Unidad	\$ 45.000					
Costos Indirectos de Producción por Unidad	\$ 5.000					
PRECIOS DE VENTA PRODUCTOS						
Precio de Venta Unitario	50.000	Pesos	22.22	Dólares		Euros
Precio de Venta Unitario + IVA	58.000	Pesos	25.78	Dólares		Euros
Volumen Mínimo Venta al por Mayor						
Precio de Venta al por mayor	46.000	Pesos	20.44	Dólares		Euros
Precio de Venta al por Mayor + IVA	53.360	Pesos	23.72	Dólares		Euros
INFORMACIÓN VENTAS NACIONALES						
Total Ventas Nacionales del Producto (Enero 2005–hoy)	17.432.000	Pesos	7747.56	Dólares		Euros
Total Ventas Nacionales del Producto (Enero 2004-Dic2005)	17.860.000	Pesos	7937.78	Dólares		Euros
Lugar de Venta	Pasto y ciudades cercanas.					

Fuente: Esta Investigación

❖ RESUMEN GENERAL EMPRESA

Joyería Quimbaya es una unidad productiva conformada el 5 de Octubre de 2003 en la ciudad de Pasto, cuya razón social y objetivo es la producción y comercialización productos en orfebrería.

El Alfil es una famiempresa, la cual esta constituida por 2 personas, una de ellas diseña y elabora las joyas y la otra persona establece canales de comercialización en Pasto. Además poseen un punto de venta ubicado es un lugar estratégico de la ciudad.

A lo largo de los dos años, el sector de orfebrería ha experimentado un estado de concentración en mano de obra calificada, aun cuando la distribución de los productos es buena y amplia debido a las ventas en oficinas especialmente al personal del Colegio Maria Goretty y El Instituto universitario CESMAG.

Existe una tendencia con muchas diversificaciones en la producción de joyas, debido a su calidad y a la variación de sus productos. En cuanto a las características del mercado, ha evolucionado y se han desarrollado estándares de calidad y mejores precios, debido a la dirección de los diferentes mercados, los cuales ejercen una influencia muy importante en los sistemas de producción, comercialización y precios.

Es por esto que los beneficiarios de este proyecto han visto en la producción de joyas la necesidad de continuo mejoramiento en la calidad de los productos y renovación de conocimientos de tecnología y marketing, ya que estas estrategias junto a la diversificación de estos productos son claves para crear estrategias de venta, apoyado con asesoría en todo lo referente al desarrollo de nuevos productos y en el servicio de las ventas.

En cuanto a los canales de comercialización y distribución, de las joyas en el mercado de la joyería QUIMBAYA se comercializan de diversas formas, dependiendo generalmente del tipo de joyas y de quien lo adquiera. Los productos en oro, se ofrecen debidamente terminados directamente al público a través de un punto de Venta y visitas a clientes fijos.

❖ HISTORIA DE VIDA

La señora Laura Patricia Maya sufrió hace 5 años el fenómeno de desplazamiento como consecuencia de amenazas por parte de uno de los grupos armados ilegales al saber que su hermano pertenecía a las fuerzas militares. Deja junto con su esposo y tres niñas una vida llena de alegría al construir poco a poco un hogar que se trunca al dejarlo todo por su vida.

Al pertenecer a una familia que por mucho tiempo se dedicó a la elaboración y comercialización de joyas, busca en esta actividad el sustento de su familia, llegando a tal punto donde actualmente tiene clientes fijos y sostiene junto con su esposo a su familia.

9.9.4. Marroquinería Oviedo

Cuadro 4. Unidad productiva Marroquinería Oviedo

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA					
Razón Social	MARROQUINERIA OVIEDO				
NIT		Fecha de Constitución	Agosto 18 de 2002		
Persona de Contacto	José Homero Oviedo Pantoja	Teléfono	7302306	Fax	
Dirección	B./ Las Mercedes Calle 21 B # 2ª-34				
Ciudad	San Juan de Pasto	Departamento	Nariño	Municipio	Pasto
Email		Pagina Web			
No. Empleados	4	Tipo de Beneficiarios: 1 Desplazados 3 Vulnerables			
RELACION OIM					
Programa	Generación de Ingresos para familias en situación de desplazamiento asentadas en Pasto.	Inversión Realizada por OIM	\$ 2.750.000		
Asesor de Cuenta APP (Definido por APP-OIM)	Pastoral Social				
Teléfono	7290591	Ciudad	Pasto		
INFORMACION DEL PRODUCTO					
Código del Producto (Asignado)					

por APP-OIM)						
Nombre del Producto	Manufacturas.					
Uso del Producto	Bolsos en cuero					
Materiales de Elaboración	Cuero, hilo y cuero sintético					
Descripción de Proceso Productivo	Diseño del modelo – Corte de cuero – Ensamble – Producto terminado.					
Grupo Meta de Mercado	Mercado regional.					
PRODUCCION						
Volumen de Producción Mensual		120				
Costos Directos de Producción por Unidad		\$ 23.000				
Costos Indirectos de Producción por Unidad		\$ 2.000				
PRECIOS DE VENTA PRODUCTOS						
PRECIOS DE VENTA EN FABRICA						
Precio de Venta Unitario	34.000	Pesos	15.11	Dólares		Euros
Precio de Venta Unitario + IVA	39.440	Pesos	17.53	Dólares		Euros
Volumen Mínimo Venta al por Mayor						
Precio de Venta al por mayor	30.000	Pesos	13.33	Dólares		Euros
Precio de Venta al por Mayor + IVA	34.800	Pesos	15.47	Dólares		Euros
INFORMACIÓN VENTAS NACIONALES						
Total Ventas Nacionales del Producto (Enero 2005–hoy)	17.120.000	Pesos	7608.89	Dólares		Euros

Total Ventas Nacionales del Producto (Enero 2004-Dic2005)	22.965.000	Pesos	10206.67	Dólares		Euros
Lugar de Venta	Pasto					
Principales Clientes / Compradores	Cruz Roja, papelería económica, distribuidora del sur, pastoral social, OIM, concejo noruego y clientes particulares.					
<i>PARTICIPACIÓN EN FERIAS</i>						
Ultima Feria en la que Participo	Expoandina					
Lugar (País, Ciudad, Departamento)	Pasto			Fecha	Septiembre 9 de 2004	
Total de Ventas en Feria	3.800.000	Pesos		Dólares		Euros

Fuente: Ésta investigación

❖ RESUMEN GENERAL EMPRESA

Marroquinería Oviedo es una microempresa la cual esta constituida legalmente desde el 8 de agosto de 2002, tiene a su cargo 4 personas. Es una unidad productiva exitosa cuyo objetivo primordial es la manufactura de bolsos elaborados en lona, cuero y cuero sintético. La empresa además se dedica a la publicidad de empresas como EMAS, Pastoral Social, Agroquímicos del sur y Colacteos. Es una empresa exitosa al expandir en el mercado local.

Dentro del programa de generación de ingresos apoyados por OIM para familias en situación de desplazamiento, la empresa marroquinería Oviedo accedió a un crédito en aras del restablecimiento de su actividad económica y financiera.

❖ HISTORIA DE VIDA

José Homero Oviedo es una persona que sufrió de desplazamiento en el Putumayo, como es habitual, su salida fue violenta y dejo amargos recuerdos en el y su familia.

Hoy en día es una persona que ve lo que le sucedió como una gran oportunidad, que le permitió demostrarse así mismo y a los demás el gran talento que tenia y no dudo en aprovecharlo en una ciudad mas grande y que le ofrecía mas puertas.

De su pasado y de lo que vivió en el desplazamiento no le gusta hablar, eso como dice el “es un mal recuerdo que ya olvide”.

Su familia esta unida y las adversidades pareciera que las uniera mas, aunque ahora hay mas alegrías que tristezas, vive con su esposa e hijos, el es la cabeza de la familia, proporciona lo necesario para su hogar, su esposa le colabora en mantener un bonito hogar, y algunas veces en su empresa.

Si hay algunas palabras que puedan definirnos a Don José es fortaleza, aprovecho su precaria situación para ser hoy lo que es un gran trabajador.

9.9.5. Tallado en madera

Cuadro 5. Unidad productiva Tallado en Madera

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA					
Razón Social	TALLADO EN MADERA				
NIT		Fecha de Constitución	Enero 19 de 2004		
Persona de Contacto	Jorge Rodríguez	Teléfono		Fax	
Dirección	B./Caicedo Cra. 15 # 1-37				
Ciudad	San Juan de Pasto	Departamento	Nariño	Municipio	Pasto
No. Empleados	3	Tipo de Beneficiarios: 2 Desplazados 1 Vulnerable			
RELACIÓN OIM					
Programa	Generación de Ingresos para familias en situación de desplazamiento asentadas en Pasto.	Inversión Realizada por OIM	\$ 4.100.000		
Asesor de Cuenta APP (Definido por APP-OIM)	Pastoral Social				
Teléfono	7290591	Ciudad	Pasto		
INFORMACIÓN DEL PRODUCTO					
Nombre del Producto	Artesanías en madera				
Uso del Producto	Productos decorativos.				

Materiales de Elaboración	Madera, laca, betún, lija.					
Descripción de Proceso Productivo	Corte de madera – talla – lijado – embetunado - producto final.					
Grupo Meta de Mercado	Mercado local					
PRODUCCIÓN						
Volumen de Producción Mensual		200				
Costos Directos de Producción por Unidad		\$ 5.000				
Costos Indirectos de Producción por Unidad		\$ 500				
PRECIOS DE VENTA PRODUCTOS						
PRECIOS DE VENTA EN FABRICA						
Precio de Venta Unitario	15.000	Pesos		Dólares		Euros
Precio de Venta Unitario + IVA		Pesos		Dólares		Euros
Precio de Venta al por mayor	9.000	Pesos		Dólares		Euros
Precio de Venta al por Mayor + IVA		Pesos		Dólares		Euros
INFORMACIÓN VENTAS NACIONALES						
Total Ventas Nacionales del Producto (Enero 2005–hoy)		11.695.000	Pesos		Dólares	Euros
Total Ventas Nacionales del Producto (Enero 2004-Dic2005)		17.532.000	Pesos		Dólares	Euros
Lugar de Venta		Pasto				
Principales Clientes / Compradores		Taller artesanal Artemanos, San Nicolás, Bombona.				

Fuente: Ésta Investigación

❖ RESUMEN GENERAL EMPRESA

Tallado en madera es una unidad productiva asociativa, cuyo objetivo es la elaboración de artesanías en madera especialmente estatuillas tales como mendigos, Don Quijotes, ancianos y Cristos. La elaboración de los productos es de forma rustica al ser un trabajo totalmente manual. Distribuye sus productos terminados en almacenes y talleres como San Nicolás, Artemanos y San Sebastián.

Es una empresa que por medio del apoyo de instituciones como OIM y Pastoral Social han fortalecido su capital de trabajo para compra de materias primas y herramientas.

❖ HISTORIA DE VIDA

El señor Jorge Rodríguez es una persona que sufrió del desplazamiento forzado en el bajo putumayo, su salida estuvo marcada por la violencia y amenazas de muerte, aunque el no era oriundo de esta región, el destino y la necesidad lo habían llevado a que el encontrara trabajo por esos lugares, donde llegó como forastero y desde allí muchos problemas comenzaron y terminaron con el desplazamiento, iniciando así con otro problema, llegó a una ciudad fría, sin conocer a nadie y con su familia sin comer y solo con un saber, el que le habían enseñado unos viejos amigos en Ecuador, el tallado en madera.

Así, en medio de las dificultades que genera esta situación, busco ayuda que el estado debía proporcionarle, pero esa ayuda era solo por un tiempo, por lo que se decidió a empezar de nuevo y lanzarse a un mercado que no conocía pero que era su única opción.

Con el crédito y el capital semilla que recibió empezó a comprar madera y hacer los primeros esbozos de personas, que, quien tiene la oportunidad de conocerlas se dan cuenta que aquellas pequeñas obras, reflejan la tristeza y el sinsabor que a veces la vida nos deja.

Jorge Rodríguez vive actualmente con sus hijos y un nieto, aunque sufrió el abandono de su esposa, él es una persona que ha sabido manejar muy bien el papel de madre y padre.

9.9.6. Taller Artesanal Sueños

Cuadro 6. Unidad productiva Taller Artesanal Sueños

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA					
Razón Social	TALLER ARTESANAL SUEÑOS				
NIT		Fecha de Constitución	Noviembre 13 de 2005		
Persona de Contacto	Rosa Guerrero	Teléfono		Fax	
Dirección	B./ Cra 33 # 4-29				
Ciudad	San Juan de Pasto	Departamento	Nariño	Municipio	Pasto
No. Empleados	4	Tipo de Beneficiarios: 4 Desplazados			
RELACION OIM					
Programa	Generación de Ingresos para familias en situación de desplazamiento asentadas en Pasto.	Inversión Realizada por OIM	\$ 3.300.000		
Asesor de Cuenta APP (Definido por APP-OIM)	Pastoral Social				
Teléfono	7290591	Ciudad	Pasto		
INFORMACION DEL PRODUCTO					
Nombre del Producto	Joyas				
Uso del Producto	Sunturario				
Materiales de	Oro, plata, resinas				

Elaboración						
Descripción de Proceso Productivo	Diseño del producto – fundición oro y plata – diseño del producto – Producto final.					
Grupo Meta de Mercado	Mercado regional.					
PRODUCCION						
Volumen de Producción Mensual	100					
Costos Directos de Producción por Unidad	\$ 45.000					
Costos Indirectos de Producción por Unidad	\$ 5.000					
PRECIOS DE VENTA PRODUCTOS						
PRECIOS DE VENTA EN FABRICA						
Precio de Venta Unitario	50.000	Pesos		Dólares		Euros
Precio de Venta Unitario + IVA	58.000	Pesos		Dólares		Euros
Volumen Mínimo Venta al por Mayor	60					
Precio de Venta al por mayor	46.000	Pesos		Dólares		Euros
Precio de Venta al por Mayor + IVA	53.360	Pesos		Dólares		Euros
INFORMACIÓN VENTAS NACIONALES						
Total Ventas Nacionales del Producto (Enero 2005–hoy)	17.432.000	Pesos		Dólares		Euros
Total Ventas Nacionales del Producto (Enero 2004-Dic2005)	17.860.000	Pesos		Dólares		Euros
Lugar de Venta	Pasto y ciudades cercanas.					

Fuente: Ésta investigación

❖ RESUMEN GENERAL EMPRESA

Talle de sueños es una de las unidades que mas ha tenido crecimiento económico, se puede describir el gran empuje que tienen los beneficiarios en el hecho de producir para vender. Este taller empezó gracias a un préstamo en el fondo rotatorio a un grupo de 4 beneficiarios socios, este crédito fue pagado y así mismo se desembolsó otro préstamo por el doble prestado. Desde entonces se ha venido adecuando cada vez mas llegando a tener sus propias instalaciones y su propia materia prima.

10. CONCLUSIONES

- ❖ La experiencia de trabajo productivo con personas en condición de desplazamiento deja una serie de lecciones, que es importante tenerlas en cuenta para en un futuro definir estrategias de atención que garanticen mejores resultados y mayor impacto en la situación socioeconómica de las familias.
- ❖ La mayoría de las familias desplazadas apoyadas por los programas de fortalecimiento y de generación de ingresos provienen del sector rural y se han desempeñado gran parte de su vida en actividades agrícolas, situación que ha dificultado el aprendizaje y apropiación de una actividad productiva diferente como servicios, comercio, artesanías y manufacturas entre otros.
- ❖ Los proyectos asociativos no generaron impacto en la población, debido principalmente a las siguientes causas:
 - Las personas que integraban las asociaciones no lograron conocerse a fondo en el proceso de selección y conformación legal de la sociedad, lo cual aumentó la incertidumbre y la desconfianza entre los socios, trayendo como consecuencia el escaso compromiso por el trabajo asociativo y en el peor de los casos el robo de dinero del proyecto por parte de algunos integrantes.
 - Las personas que conformaban la sociedad vivían en lugares muy distantes entre sí, situación que afectó el funcionamiento del proyecto y los ingresos de los beneficiarios, pues los ingresos captados por su trabajo se ven disminuidos por esta causa, situación que desestabilizó la consolidación de las empresas.
 - Es de gran importancia incluir un componente de seguridad alimentaria para los tres primeros meses de iniciación de los negocios, tiempo en el cual no se generan ingresos suficientes, porque en esa etapa se adelantan procesos de capacitación técnica, se realizan gestión de mercados y actividades para consolidar el grupo de trabajo. Ante la insuficiencia de recursos generados por la empresa en la etapa inicial, muchos socios desertaron en busca de otra alternativa que le genere ingresos inmediatos, situación que aumentó el tiempo de consolidación de la empresa porque se tenía que iniciar un nuevo proceso de selección para remplazar a los socios.
 - Generar mentalidad empresarial y motivación por el trabajo solidario requiere de un largo proceso de sensibilización que implica tiempo y voluntad de parte de los beneficiarios para el trabajo en equipo.

- Existe a nivel de la población desplazada un alto nivel de incertidumbre por el trabajo en equipo, debido a que muchos conocen la experiencia de esta modalidad en la primera fase del programa, situación que generó desde el principio inseguridad y desconfianza entre los socios con respecto al manejo de los recursos de la empresa.
- Apoyar personas en condición de desplazamiento que enfrenten una difícil situación económica, se convierte en una amenaza para los negocios, porque las personas ven en el programa una posibilidad de obtener recursos para solucionar necesidades inmediatas y urgentes, más no como una alternativa sostenible de generación de ingresos.
- ❖ En relación a los proyectos individuales se lograron mejores resultados, el 70% vienen funcionando normalmente, aunque en su mayoría no se encuentran al día con el pago de la deuda, derivan de los negocios los ingresos para el sustento de las familias, ven su negocio como su proyecto de vida y centran todos los esfuerzos para fortalecerlo cada día más.

Sin embargo existe una amenaza para el recaudo de la cartera por las siguientes razones:

- Los beneficiarios cuando entran en mora de dos cuotas optan por cambiarse de vivienda y no informan la nueva dirección, en estas condiciones es prácticamente imposible volver a ubicarlos.
- Existe la idea generalizada que los recursos asignados a los negocios no son reembolsables, al contrario manifiestan que les pertenecen por derecho propio.
- Los beneficiarios que entran en mora ponen como ejemplo a los beneficiarios de la primera fase, quienes no pagaron la obligación, sin embargo nunca se tomaron medidas de tipo jurídico para el cobro de la deuda.
- Resulta difícil crear en los beneficiarios cultura de pago, la mayoría presentan la tendencia a la morosidad, para el pago oportuno se requiere de frecuentes visitas del asesor para recordarles el compromiso.

11. DIFICULTADES ENCONTRADAS

- La cultura de no pago fomentada en la población afectada por el fenómeno del desplazamiento impide que se obtenga resultados favorables en la recuperación de cartera a pesar de implementar estrategias de cobro, incentivos solidarios, asistencia alimentaría y premios al cumplimiento, tiempo de gracia en el cobro de interés por mora.
- A pesar de las campañas de sensibilización realizadas por el equipo de trabajo, la recuperación de cartera de los beneficiarios de la primera fase ha sido de difícil ubicación debido a que el 90% de los morosos se desconoce su paradero y/o lugar de habitación, destacando que no hay voluntad de pago de los beneficiarios notificados.
- La conformación de familias extensas, disfuncionales y la apatía de los integrantes de la familia para vincularse a la actividad económica a pesar de la escasa oferta de empleo, impide que los negocios se capitalicen, debido a que todos los gastos de manutención de la familia salen de la unidad productiva.
- La mayoría de los proyectos no están ejerciendo la actividad productiva, lo que impide la realización de un fortalecimiento socio empresarial que permita mejorar la calidad de vida de los sistemas familiares y la recuperación de cartera. Sin embargo se valora el esfuerzo de algunos beneficiarios del programa que cumplen con su obligación financiera con dinero proveniente de ganancias ocasionales, sacrificando su subsistencia diaria y la de su familia.
- La descapitalización de los negocios hace imposible la inyección de un nuevo crédito porque no tiene capacidad de pago. Además el intentar cambiarles de actividad económica también implica un nuevo préstamo lo que aumentaría la capacidad de endeudamiento sin tener la posibilidad de recaudo de cartera porque la deuda se duplica.
- Debido a la condición de vulnerabilidad en que viven las familias, hace difícil el progreso de las unidades productivas puesto que son frágiles ante cualquier calamidad.
- Las Unidades Productivas beneficiarias son económicamente activas y fue difícil concertar los espacios y horarios de capacitación.
- El nivel educativo de un gran porcentaje de los beneficiarios es bajo y el aprendizaje se dificulta.

- Los grupos que se conformaron para recibir las capacitaciones, en los diferentes horarios, son muy heterogéneos, en su nivel educativo, actividad económica, y perfil motivacional. Esta característica de los grupos ha llevado al equipo ejecutor a plantear alternativas metodológicas en las capacitaciones, como por ejemplo la capacitación en contabilidad, es acompañada por la psicóloga organizacional y algunos temas son trabajados en conjunto.
- Las dificultades familiares, de tipo afectivo, económico, etc, de algunos beneficiarios alteran constantemente el estado de ánimo y motivación de las personas. Algunas familias no han logrado superar el estado de desplazamiento y se manifiesta en sus comportamientos personales y familiares.

12. RECOMENDACIONES

- Promover un entendimiento general a los profesionales que introduzcan proyectos favor de la población desplazada de que la necesidad de estas personas no es fortalecerse como empresarios sino forjadores de un sostenimiento familiar.
- Generar proyectos o facilitar herramientas para que los beneficiarios se dediquen a las actividades con la que mas tengan relación y afinidad, es decir, sabiendo que la mayor parte de los beneficiarios provienen del sector rural, se recomienda no tratar proyectos de producción manufacturera propia del sector secundario sino fortalecer proyectos en el sector primario en actividades agrícolas.
- Antes de realizar un fortalecimiento en áreas económicas y financieras los beneficiarios deben tener un lapso de tiempo en capacitaciones motivacionales, psicológicas que logren introducir más interés al beneficiario de la importancia que tiene el aspecto económico en sus vidas.
- A pesar de la situación de los beneficiarios el Fondo rotatorio debe optar por reglamentos jurídicos para el debido proceso de mora en los pagos, ya que los lineamientos actuales no reglamentan muchas sanciones, razón por la que los beneficiarios que no realizan su pago ven que pueden evadirlo fácilmente y sí utilizan su dinero para el pago de otras obligaciones.
- Debe existir un riguroso seguimiento en cada etapa del crédito:
 1. Debe existir una etapa de Pre-Aprobación: En esta etapa se realiza una solicitud del crédito por parte del beneficiario y un asesor del equipo ejecutor del programa.
 2. Se debe realizar el estudio del crédito, es decir se debe organizar debidamente los documentos de los créditos viables, y adicionar los documentos en unas carpetas.
 3. En esta carpeta añadir un estudio realizado por los asesores a la unidad productiva en donde residen los beneficiarios dando la aprobación o desaprobación por parte del asesor de la situación económica de la familia y la capacidad de pago que esta tenga.

4. Después de tener la viabilidad del crédito y de tener la aprobación del asesor se recomienda una vez realizado el desembolso contar con garantías confiables para el pago, es decir un estudio de un codeudor que respalde la deuda o determinados objetos embargables de las partes, firma de pagarés, compromisos y demás documentos.
 5. Si no se puede contar con estas garantías, se recomienda advertir a los beneficiarios que la morosidad en el pago de las cuotas del crédito genera inmediatamente un reporte a todas las entidades que apoyan a fortalecer la población en situación de desplazamiento. (Se debe lograr una interconexión entre estas instituciones, fundaciones u organismos para que esta garantía tenga resultado).
 6. Realizar un determinado seguimiento y acompañamiento por parte de un asesor del equipo executor al beneficiario, desde el momento del desembolso, pasando por el momento de la inversión, pedir facturas para realizar una determinada legalización de gastos, y llegar al momento del funcionamiento de la unidad productiva.
 7. Realizar diferentes reuniones mínimo una vez al mes con todos los beneficiarios para compartir el estado de cada unidad productiva, esto para lograr dos fines, el primero que sería lograr un fortalecimiento y ayuda profesional en cada unidad proporcionando instrumentos que contribuyan a mejorar las falencias que se tengan y segundo para no perder contacto con el beneficiario evitando la desertación y evasión del pago. Con lo anterior también se lograría discutir la situación de cada beneficiario en el pago de sus cuotas lograr refinanciaciones de las deudas y demás acuerdos de pago.
- Establecer una rigurosa sistematización de una base de datos en la que figuren el total de deudores que tiene el fondo rotatorio, para que en el momento del acercamiento de una persona el sistema arroje los estados de su crédito y su establecimiento de forma de pago. (Esta recomendación tiene razón en que existe un archivo en donde reposan varios morosos de difícil pago que se dieron por deudas muertas y después se acercan a realizar el pago).
 - Se deben establecer los documentos necesarios para el papeleo del crédito es decir actas de compromiso en donde los beneficiarios verifiquen la unificación de las organizaciones que ayudan a la población desplazada y el no pago de su crédito genera un reporte a estas, actas de solicitud de crédito, acta de desembolso con firmas de codeudor, actas de compromiso en donde figuren electrodomésticos o garantías embargables, y demás actas que logren un mejor funcionamiento.

- Se debe llevar una contabilización y manejo contable de la cuenta del fondo rotatorio con una respectiva conciliación bancaria que debe llegar al coordinador del fondo para que este verifique si los pagos se efectúan verdaderamente y llegan a la cuenta en las respectivas fechas y montos estimados.
- Se debe pasar a procesos jurídicos los beneficiarios que no se amolden a las garantías establecidas y requerimientos del ente organizador de la cartera.

13. COSTOS

Los costos en los que se incurre en el proyecto de pasantía serán cubiertos por la entidad en donde se realiza. Estos están relacionados de la siguiente manera:

PAPELERIA:

- Papel para elaborar informes, y diferentes clases de impresiones
- Fotocopias que se requieran
- Material de oficina, tales como lapiceros, cocedoras, carpetas, etc.

EQUIPO:

- Dotación de un computador.
- Dotación de un escritorio
- Dotación de un archivador

Los costos de transportes y demás serán financiados de manera propia.

14. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	MESES					
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
ELABORACION DEL ANTEPROYECTO						
ASESORAMIENTO EN LA LINEA BASE DEL PROYECTO						
ASESORAMIENTO EN LA FORMACION DE LAS UNIDADES EN LAS AREAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS						
ASESORAR EL MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS						
COORDINACION DEL FONDO ROTATORIO DE CREDITO PARA LAS UNIDADES						
ASESORAMIENTO EN LAS FERIAS REALIZADAS EN PASTO Y BOGOTA						
REALIZACION DE CAPACITACIONES A LAS UNIDADES PRODUCTIVAS EN TEMAS ECONOMICOS.						
PRESENTACION DEL INFORME FINAL						

BIBLIOGRAFIA

- ❖ KEYNES, J. M. Ensayos en persuasión, Rupert Hart – Davis, Londres. 1952.
- ❖ SWEZY, P. Teoría del desarrollo capitalista. Oxford. Nueva York. 1974.
- ❖ KENNETH, K. Kurihara. “Precursores clásicos y posclásicos”. Editorial Aguilar. Madrid, España. 1966
- ❖ GALINDO MARTIN, Miguel Ángel. Crecimiento económico: principales teorías desde Keynes. Madrid: Mc Graw – Hill. 1990.
- ❖ SOTO, Eduardo. Importancia de la pequeña y mediana industria. En Portal IBERPyme. Bogotá. 2004. p. 32.
- ❖ S.N.P.S...Secretariado Nacional de Pastoral Social. 12 Trascendentales Mensajes Sociales, 1992,

ANEXOS

Anexo A. Formato de Encuesta

Encuesta No. _____

OBJETIVO: Determinar como es el mercado de las unidades productivas en la ciudad de Pasto, noviembre 2006.

I. INFORMACION GENERAL.

1. ¿Cual es su edad? 15-19__ 20-24__ 25-29__ 30-40__ +40__
2. ¿Cual es su nivel educativo? **Primaria:** completa__ incompleta__
Secundaria: completa__ incompleta__ **Superior:** completa__ incompleta__ **Técnico:** completo__ incompleto__
3. ¿Que ocupación tiene? Estudiante__ Secretaria__ Vendedora__ Ama de casa__ Auxiliar Contable__ Cajera__ otro cual? _____
4. ¿Cual es su estado civil? Soltera__ Casada__ Separada__ Divorciada__ Viuda__
5. ¿Cual es el estrato que aparece en los recibos de servicios públicos? 1__ 2__ 3__ 4__ 5__
6. Su nivel de ingreso esta entre:
0 – 190.000__
190.001 – 380.000__
380.001 – 570.000__
570.001 – 760.000__
760.001 y mas__

II. EL MERCADO COMPETIDOR

7. Cuales son las principales fortalezas y debilidades de los competidores.
8. que estrategias utiliza en Precio, Productos, Plazas y Publicidad.

III. EL MERCADO CONSUMIDOR

Hábitos de compra, porque compra?, como compra?, para quien compra?, quienes son sus clientes?, que lo hace escoger, preferir un producto en particular. Donde acostumbra comprar. Y cuando.

IV. EL MERCADO PROVEEDOR

Quienes son sus proveedores?, ofrecen crédito si usted lo necesita?, posee la cantidad necesaria del producto? Que precio y que calidad maneja.

V. EL MERCADO DISTRIBUIDOR

Como ofrecen mejor acceso al producto?, con que distribución física cuenta?,.

VI. ACTITUDES Y RAZONES FRENTE AL PRODUCTO

7. Cual es su actitud frente al producto? Le gusta ___ Le disgusta ___ Le es indiferente ___

Porque? _____

8. ¿Porque razones utiliza/consume el producto? Estilo de vida___ Gusto _ Durabilidad ___ Comodidad ___ Por estar a la moda___

9. ¿Cuantos días a la semana utiliza/consume el producto? _____

¿Cuales? Lunes_ Martes _ Miércoles _ Jueves _ Viernes _ Sábado _ domingo _

III. PROPOCION DEL RUBRO DE L INGRESO DESTINADA A LA COMPRA/USO DEL PRODUCTO .

10. ¿Cuanto gasta trimestralmente en...?

<50.000 ___

50.001- 100.000 ___

100.001 – 150.000 ___

150.001 – 200.000 ___

200.001 – 250.000 ___

250.001 – 300.000 ___

300.001 y mas ___

IV. OCASIÓN Y FRECUENCIA DE COMPRA DE ROPA INFORMAL FEMENINA

21. ¿Cada cuanto hace la compra del producto...?

Cada tres meses___ cuatro meses_ seis meses al año_ una vez al año.

V. LUGARES DE COMPRA Y FORMA DE PAGO DEL PRODUCTO

24. ¿El producto lo adquiere de fabrica, la hace confeccionar o la adquiere por catalogo?_____

25. ¿En el ultimo año en que sitios ha comprado su producto? centros comerciales___ almacenes ___ mercados populares (Bombona, San Andresitos) _____

26. Como paga la compra del producto? De contado___ Crédito personal___ Libranza___ Tarjeta Débito___ Tarjeta Crédito___

OBSERVACIONES:

Firma del encuestador_____

Anexo B. Ficha de Registro

**FORTALECIMIENTO INTEGRAL DE 37 UNIDADES
PRODUCTIVAS PARA POBLACIÓN DESPLAZADA EN EL
MUNICIPIO DE PASTO**



FECHA: _____

LUGAR DE REALIZACIÓN: _____

HORA DE INICIO: _____ **HORA DE TERMINACIÓN:** _____

1. DATOS PERSONALES

1.1 NOMBRES: _____

1.2 APELLIDOS: _____

1.3 FECHA DE NACIMIENTO: **Año** **Mes** **Día** **EDAD:**

----------------------	----------------------	----------------------

1.4 DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____

1.5 ESTADO CIVIL: Soltero ☐ Casado ☐ Separado ☐ Viudo ☐ U. Libre ☐

1.6 L. NACIMIENTO: _____ **L- DESPLAZAMIENTO:** _____

1.7 TIEMPO DE DESPLAZAMIENTO: _____

1.8 TIENE CARNET DE SALUD: SI ☐ NO ☐ ¿CUAL? _____

1.9 ¿ESTA INCRITO EN FAMILIAS EN ACCION? SI ☐ NO ☐

1.10 ¿PERTENECE A ALGÚN GRUPO, ORGANIZACIÓN O ASOCIACIÓN?

SI ☐

NO ☐

CUAL _____

2. VIVIENDA

2.1 ZONA RURAL _____

ZONA URBANA _____

2.2 DIRECCION: _____ BARRIO: _____

COMUNA: _____ TELEFONO: _____ CELULAR: _____

2.3 SU VIVIENDA ES: PROPIA ☐ ARRENDADA ☐ ANTICRESADA ☐

OTRA _____

VALOR: _____

2.4 SERVICIOS PÚBLICOS

Acueducto ☐ Energía Eléctrica ☐ Recolección de Basuras ☐

Teléfono ☐

2.5 HÁBITAT:

----- Habitaciones
----- Cocina
----- Baños
----- Sala
----- Comedor
----- Patio
----- Huerta

2.6 PISOS DE LA VIVIENDA

----- Cemento
----- Baldosas
----- Cerámica
----- Tierra

Material Predominante en Paredes: _____

2.7 ESPACIO: Suficiente ☐ Insuficiente ☐

2.8 ILUMINACIÓN: Buena ☐ Regular ☐ Mala ☐

2.10 VENTILACIÓN: Buena ☐ Regular ☐ Mala ☐

2.11 CONDICIONES GENERALES DE LA VIVIENDA:

Buena ☐ Regular ☐ Mala ☐

2.12 AMENAZAS: QUE FACTORES DE RIESGO SE DETECTAN

Consumo de Sustancia Psicoactivas ____
Ausencia de Fuerza Publica ____
Inseguridad ____
Insalubridad ____
Presencia de Pandillas ____
Ninguno ____

2.13 OPORTUNIDADES : QUE FACTORES PROTECTORES SE DETECTAN

Presencia de Centros Educativos ____
Presencia de Autoridades Religiosas ____
Presencia de Centros de Salud ____
Disposición de Trabajo en equipo ____
Presencia de Fuerza Publica ____
Comunidades Organizadas ____

2.14 COMPARTE VIVIENDA CON OTRA FAMILIA: SI ☐ NO ☐

¿CUANTAS? _____

2.15 NO. DE CUARTOS _____ **NO. DE HABITANTES POR CUARTO** _____

3. UNIDAD PRODUCTIVA

3.1 DIRECCION UNIDAD PRODUCTIVA: _____

COMUNA: _____ **TELEFONO:** _____ **CELULAR:** _____

3.2 SECTOR: RESIDENCIAL ☐ COMERCIAL ☐ INDUSTRIAL ☐

3.3 LOCAL: PROPIO ☐ ARRENDADO ☐ CALLE ☐ OTRO ☐

CUAL: _____

VALOR: _____

3.4 PROFESION U OFICIO: _____

3.5 NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA: _____

3.6 INDIVIDUAL: ☐

ASOCIATIVA: ☐

3.7 NÚMERO DE EMPLEADOS PERMANENTES: _____

3.8 NÚMERO DE EMPLEADOS TEMPORALES: _____

3.9

FUNCIONES:

3.10 TIEMPO DE CONFORMACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA: _____

3.11 SECTOR ECONOMICO: MANUFACTURA ☐ COMERCIO ☐

SERVICIOS ☐ AGRICOLA ☐ PECUARIO ☐

3.12 ACTIVIDAD ECONOMICA: _____

3.13 PARTICIPA LA FLIA EN LA UNIDAD PRODUCTIVA: Si ☐ No ☐

NOMBRE

FUNCIONES

4. DESCRIPCION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

5. FORTALEZAS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

5.1 Talento humano

5.2 Recursos físicos

5.3 Recursos Financieros

6. DEBILIDADES DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

6.1 Talento humano

6.2 Recursos físicos

6.3 Recursos Financieros

7. DESCRIPCION GEOGRAFICA Y CONTEXTO SOCIAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

8. INFORMACIÓN FINANCIERA

8.1 ACTIVOS

VALOR

8.2 PASIVOS

VALOR

9. VENTAS PROMEDIO

9.1 DIARIA: ☐ SEMANAL: ☐ MENSUAL: ☐ ANUAL: ☐

VALOR: \$

10. GANANCIAS PROMEDIO

10.1 DIARIA: ☐ SEMANAL: ☐ MENSUAL: ☐ ANUAL: ☐

VALOR: \$

11. GASTOS FAMILIARES

11.1 ¿CUALES SON SUS PRINCIPALES GASTOS EN SU FAMILIA?

GASTOS	VALOR

11.2 ¿SUS INGRESOS LE ALCANZAN PARA AHORRAR?

SI ☐ NO ☐ ¿POR QUÈ?

CUANTO AHORRA MENSUALMENTE: _____

12. EXPECTATIVAS FRENTE AL PROYECTO

**“FORTALECIMIENTO INTEGRAL DE 37 UNIDADES PRODUCTIVAS PARA
POBLACIÓN DESPLAZADA EN LA CIUDAD DE PASTO”**

13. CAPACITACIONES RECIBIDAS Y ENTIDAD

CAPACITACIÓN	ENTIDAD

14. COMPOSICIÓN FAMILIAR

[illegible]

15. GENOGRAMA

16. MIEMBROS DEL HOGAR QUE APORTAN ECONOMICAMENTE

[illegible]

17. JORNADAS

Conozco y estoy de acuerdo con los horarios establecidos para la capacitación me inscribo en el siguiente horario teniendo en cuenta mi disponibilidad y compromiso.

APRENDAMOS TODOS (2 – 6 pm):

Martes ☐

Miércoles ☐

Sábado ☐

COMPARTO PARA APRENDER (3 – 5 pm):

Jueves ☐

Viernes ☐

Me manifiesto conforme con los datos consignados en esta ficha de registro.

Firma de Beneficiario

Firma de asesora del proyecto

Firma de asesora del proyecto

Firma de asesor del proyecto

Firma de asesor del proyecto

REVISO:

Firma de Cordinador del proyecto

OBSERVACIONES:

EVALUACIÓN:

• ETAPAS

ELEMENTAL ☐ **FUNDAMENTAL** ☐

Anexo C. Línea Base

FORTALECIMIENTO INTEGRAL DE 37 UNIDADES PRODUCTIVAS PARA POBLACIÓN DESPLAZADA EN EL MUNICIPIO DE PASTO



UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Comidas La variedad BENEFICIARIA Alba Santacruz	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria, el esposo y tres hijos. La comunicación con la familia es adecuada. No se han construido metas en familia. Las reglas son establecidas por loa padres con participación de los hijos. En la familia no se generan discusiones o conflictos. Soporte afectivo es adecuado. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron en el factor económico y actualmente hay más unión familiar. La situación del desplazamiento ha sido superada por la familia. El tiempo que comparte con su familia no es el adecuado Aspectos a fortalecer: • Construcción de metas familiares. • Manejo del tiempo que comparte en familia. • Pautas para la resolución de conflictos.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, la beneficiaria se dedicaba a las labores de la casa. Al llegar a la ciudad de Pasto la beneficiaria trabajó como empleada domestica en casa de familia Actualmente se dedica a la unidad productiva y a las labores de su casa. Le gustaría dedicarse a la elaboración y ventas de productos de aseo. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es la de vender y la habilidad es preparar los productos de aseo. Las habilidades no están relacionadas con la unidad productiva, no ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Comidas Rápidas Albita BENEFICIARIA: Alba Guerra	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria, esposo, 5 hijos y dos nietos, uno de ellos con discapacidad. La comunicación con sus hijos es inadecuada. No se han construido metas en familia. Las reglas no son establecidas en familia. La colaboración de su familia en el negocio es poca, se siente escuchado por la familia porque no la maltratan. La situación del desplazamiento ha sido superada por la familia ya que ella no se a separado de sus hijos a pesar de que el trabajo en la ciudad es muy difícil y escaso. Tiempo que comparte en familia es bueno porque trabaja en la casa. Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Apoyo al interior de la familia • Construcción de metas familiares • Construcción de normas en familia • Pautas para la resolución de conflictos • Con la beneficiaria la superación de la muerte de su hijo y de su madre.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, la beneficiaria trabajaba en la venta de frutas y verduras. Al llegar a la ciudad de Pasto la beneficiaria trabajó como empleada domestica en casa de familia y lavar ropa, venta de frutas y verduras hasta la creación la unidad productiva, se dedica a este trabajo y a las labores de su casa. Se siente muy contenta con el trabajo que tiene en la unidad productiva porque le va muy bien y por esto no desea cambiarlo. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es la de vender comidas rápidas. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
BENEFICIARIA Blanca Durango	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria, el esposo dos hijas y una hija de esposo. La comunicación con la familia es adecuada. Las metas son construidas en familia. Las normas son establecidas por la pareja con la participación de las hijas. En la familia se generan discusiones o conflictos por el factor económico. Soporte afectivo es inadecuado. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron económicos. La situación del desplazamiento no ha sido superada por su familia. El tiempo que comparte con su familia es inadecuado. Aspectos a fortalecer: • Superación del desplazamiento. • Pautas para la resolución de conflictos familiares. • Manejo del tiempo que comparte en familia.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, la beneficiaria trabajaba en una gallera, en una tienda y en trabajos del campo. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo que desempeño fue como empleada del servicio domestico, también a trabajado en la recuperación de zonas verdes y lavando ropa. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva y a las labores de su casa. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es administrar el negocio. La habilidad que reconoce en el trabajo es atender a los clientes. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Panadería Yomaira BENEFICIARIA Carmen Yomaira Molina	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria, y seis hijos. La comunicación con su familia es inadecuada. Se han construido metas familiares. Las normas son establecidas por la beneficiaria sin participación de su familia. En la familia se generan discusiones o problemas por la desobediencia de los hijos. La situación del desplazamiento no ha sido superada por la familia ya que fue muy difícil la separación de su familia de origen, la separación del esposo, los hijos quieren regresar para estar con su padre. El tiempo que comparte es el adecuado. Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar. • Construcción de normas con la participación de la familia. • Apoyo familiar. • Construcción de reglas con la familia. • Superación del desplazamiento.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, la beneficiaria trabajaba como profesora de preescolar en la escuela de su vereda, con este trabajo se sentía bien porque le gusta trabajar con los niños. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo que desarrollo fue lavar ropa, después trabajo como empleada domestica, y realizando diferentes manualidades como tejer y bordar. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva porque el trabajo es bien remunerado. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es la administración del negocio y la habilidad que reconoce en su trabajo es la decoración de tortas. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Lencería para el hogar Armonía. BENEFICIARIA Carmen Iliá Guaquez	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria, el esposo y dos hijas. La comunicación con su familia es adecuada Las metas que tiene son individuales, no a construido metas en común con su familia Las reglas son establecidas por la beneficiaria sin participación de su familia. La situación del desplazamiento no ha sido superada por la familia El tiempo que comparte es el adecuado por el trabajo que desempeña Aspectos a fortalecer: • Construcción de metas familiares. • Construcción de reglas con la familia. • Economía familiar.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, la beneficiaria tenia un restaurante el cual funcionaba lo fines de semana y festivos y de lunes a viernes vendían frutas y verduras, con este trabajo se sentía feliz porque brindaba trabajo a otras personas y tenia buenos recursos económicos. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo que desarrollo fue reciclar latas, después trabajo como empleada domestica, realizo diferentes cursos y a partir de esto creo su unidad productiva. Actualmente se dedica a este trabajo, a las labores de su casa, los fines de semana trabaja en una tienda. Le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva y desempeñarse en un trabajo que tenga sueldo fijo como ser portera o secretaria ya que tiene un curso de sistemas. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer son las manualidades como la lencería, bisutería, tejido a mano, pintura en country y elaboración de figuras en foamy y la habilidad que reconoce en su trabajo es la cortar y coser los artículos de lencería para el hogar. No ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
BENEFICIARIA Carmenza Gómez	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria, el esposo y dos hijos. La comunicación con la familia es adecuada Las metas que tiene son construidas en familia. La beneficiaria coloca las pautas a seguir con respecto a las reglas. En la familia se generan discusiones o conflictos el factor económico. Soporte afectivo es adecuado. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron “el desarraigo familiar y separación de la familia de origen”. La situación del desplazamiento no ha sido superada por su familia. El tiempo que comparte con su familia no es el adecuado. Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Apoyo familiar. • Superación del desplazamiento.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, trabajaba en la registraduría, se sentía muy bien porque trabajaba con grupos de familia y juntas de acción comunal. Desde la llegada a la ciudad de Pasto se ha dedicado a su unidad productiva y a la venta por catalogo. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva, lo que desea es organizarlo mejor. La labor que considera que mejor sabe hacer es la atención a los clientes y la habilidad que reconoce en su trabajo es la atención oportuna a los clientes. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Ebanistería Dani BENEFICIARIA Dani Camilo Torres	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por el beneficiario, esposa y una hija. La comunicación dentro de la pareja es inadecuada Las metas que tiene son tener una casa propia y un negocio estable, no a construido metas en común con su familia. No existen reglas claras en la familia. En la familia se generan discusiones o conflictos por la falta de recursos económicos, la incomprensión de la pareja y la familia extensa se involucra en las relaciones familiares. Aspectos a fortalecer: • Relación de pareja. • Comunicación familiar • Apoyo familiar. • Construcción de reglas con la familia. • Roles familiares. • Pautas para la resolución de conflictos familiares.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, trabajaba en carpintería y agricultura, con este trabajo se sentía bien por la tranquilidad. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo que fue en la elaboración de carros de madera y repisas, después trabajo como taxista en las noches, pintando casa y vendiendo motos. A partir de la creación de la unidad productiva, trabaja únicamente en la carpintería. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva, lo que desea es mejorarlo y hacerlo más eficaz. La labor que considera que es la elaborar artesanías y la habilidad que reconoce en su trabajo es crear cosas nuevas en madera y aprender fácil. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Carnes Dorita BENEFICIARIA Dora Melo.	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria, el esposo y dos hijos. La comunicación con su familia es adecuada. Las metas que tiene son tener un negocio propio, no ha construido metas familiares. Las normas son establecidas por la beneficiaria con la participación de la familia. En la familia se generan discusiones o conflictos por la falta de recursos económicos. La situación del desplazamiento se ha superado un poco, los hijos tienen muchas dificultades para superar la situación, los cambios fueron muchos entre los que se encuentra la separación de la beneficiaria con sus padres. El tiempo que comparte es poco. Aspectos a fortalecer: • Pautas para la resolución de conflictos. • Manejo del tiempo que comparte con su familia.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, la beneficiaria trabajaba como técnica pecuaria se sentía bien porque fue lo que aprendió. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue la venta por catalogo y venta de minutos a celular, a trabajado como empleada del servicio domestico. Actualmente se dedica al trabajo en la unidad productiva, a las labores de su casa, venta por catalogo y venta de minutos a celular. No desea cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva; le gustaría ampliar el negocio actual y mejorarlo. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es la asistencia técnica pecuaria y la habilidad que reconoce en su trabajo es atender a las personas. Las habilidades no están relacionadas con la unidad productiva, no ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Ruiz Celulares BENEFICIARIO Eulises Ruiz	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por los padres del beneficiario, el beneficiario y un hijo. La comunicación con su familia es adecuada. No ha definido metas en familia. Las reglas son impuestas por los padres del beneficiario. Soporte afectivo es adecuado A partir del desplazamiento la familia del beneficiario se encuentra mas unida. La situación del desplazamiento no ha sido superada por el beneficiario. Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Construcción de metas familiares. • Construcción de reglas en familia. • Superación del desplazamiento.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, el beneficiario trabajaba como comerciante con este trabajo se sentía muy bien porque viajaba mucho. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue pintura en cerámica. No le gustaria cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva. La labor y la habilidad que considera que es la que mejor sabe hacer es la reparación de celulares. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
BENEFICIARIA Gloria Insuasty	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria, el esposo y dos hijas. La comunicación con sus hijas es adecuada pero la comunicación con el esposo es inadecuada Se han construido metas en familia. La situación del desplazamiento no ha sido superada por la familia. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron muchos porque al esposo le afecta el clima y la remuneración económica en su trabajo es poco lo cual lo hace que este de mal humor. El tiempo que comparte con su familia es el adecuado Aspectos a fortalecer: • Relación de pareja • Comunicación familiar • Apoyo familiar. • Construcción de reglas con la familia. • Construcción de un soporte afectivo en familia. • Superación del desplazamiento.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, la beneficiaria trabajaba cuidando una finca y se sentía bien con este trabajo porque tenía que pagar la vivienda y tenía un sueldo fijo. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue en un asadero. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva y a su casa. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es cocina y tiene habilidad para todas las actividades relacionadas con la unidad productiva. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Creaciones Leidy	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria, el esposo y tres hijos. La comunicación en el hogar es inadecuada Se han construido metas en familia. Las normas son establecidas por la pareja.
	Irma Estrada	En la familia se generan discusiones o conflictos por la crianza de los hijos y el cuidado del hogar y estos se resuelven hablando con la verdad y teniendo en cuenta la opinión y sentimientos de los miembros de la familia. El tiempo que comparte con su familia no es adecuado. Aspectos a fortalecer: • Pautas de crianza • Comunicación familiar • Expresión de sentimientos y pensamientos a la familia.
Irma Estrada	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, la beneficiaria trabajaba como copera en una discoteca se sentía bien porque ganaba lo suficiente para cubrir satisfactoriamente sus necesidades ya que el negocio era propio.
	Irma Estrada	Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue cuidar a un anciano, ha trabajado como empleada en un almacén de telas, realizando diferentes artículos en lencería. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva y a las labores de su casa. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva porque es lo que le gusta hacer. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es coser, cortar y filetear La habilidad que reconoce en su trabajo es para combinar los colores y ser creativa con las formas y colores todas las actividades relacionadas con la unidad productiva. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo.
Nidia Hoyos		

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Matices: Talado en madera. BENEFICIARIOS Jorge Rodríguez	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por el beneficiario, dos hijos, la nuera y dos nietas. La comunicación familiar no es adecuada Se han establecido metas familiares. No se han establecido normas en la familia. En la familia se generan discusiones o conflictos la desobediencia de los hijos. No existe una forma adecuada de resolver los Conflictos. La situación del desplazamiento ha sido superada por la familia. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento son en la economía del hogar porque los hijos no encuentran trabajo. El tiempo que comparte con su familia no es adecuado ya que los hijos no tienen tiempo porque estudian y trabajan. Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Apoyo familiar. • Construcción de normas con la familia. • Resolución de Conflictos.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, la beneficiaria trabajaba en agricultura y se sentía mal ese no era el trabajo que quería siempre le a gustado tallar en madera. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue vender gasolina. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva y elabora guacales. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva porque se siente satisfecho con el trabajo que realiza. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es tallar en madera el rostro de Cristo y la mayor habilidad es desbastar. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Venta de verduras y tubérculos Cabrera BENEFICIARIA Jorge Cabrera	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por el beneficiario sus padres y siete hermanos. La comunicación no es adecuada. No se han construido metas en la familia Las reglas son establecidas por los padres del beneficiario sin participación de su familia. En la familia se generan discusiones o conflictos los chismes, no existe una correcta resolución de conflictos. No expresa sus ideas o sentimientos a su familia y en ocasiones no se siente escuchado por ellos. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron desestabilidad económica, problemas familiares como falta de dialogo. La situación del desplazamiento ha sido superada por su familia. El tiempo que comparte con su familia no es el adecuado. Aspectos a fortalecer: • Apoyo familiar. • Resolución de conflictos. • Expresión de ideas y sentimientos en familia.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, el beneficiario estudiaba en el colegio. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue en albañilería, también a trabajado como celador. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva y a la agricultura. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva porque le brinda una estabilidad económica. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es albañilería y tiene habilidad para negociar y revender. Las habilidades y las labores que desempeña están no relacionadas con la unidad productiva. No ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
El Alfil BENEFICIARIA José Francisco Cuaran.	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por el beneficiario, la esposa y dos hijas. La comunicación con la familia es adecuada. Se han establecido metas familiares. Las reglas son establecidas por los padres con participación de sus hijas. En la familia se generan discusiones o conflictos el factor economico, y estas situaciones se resuelven dialogando. El soporte afectivo brindado por su familia es el adecuado. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron que su hija mayor es muy “nerviosa”. La situación del desplazamiento no ha sido superada por su familia ya que el beneficiario tiene un hermano desaparecido hace tres años. El tiempo que comparte con su familia es el adecuado porque trabaja en la casa. Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Pautas de crianza. • Superación del desplazamiento.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, el beneficiario trabajaba en la fumigación de plagas y se sentía bien porque viajaba por el Putumayo y conocía diferentes lugares. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue vigilante en un peaje hasta la creación de su unidad productiva y actualmente trabaja únicamente en ella. Si tiene un trabajo con mejor remuneración cambiaria el trabajo que tiene con su unidad productiva. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer ebanistería y carpintería y la habilidad en su trabajo es pintar y tornear. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Ebanistería Rosero. BENEFICIARIA José Rosero.	Dinámica Familiar	La familia esta conformada por los padres y dos hijos. La comunicación con la familia es adecuada. Se han construido metas familiares. Las normas son establecidas por toda la familia. En la familia no existen situaciones que generen discusiones o conflictos. Soporte afectivo es adecuado. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron en el factor económico. La situación del desplazamiento no ha sido superada por la familia. El tiempo que comparte con su familia es el adecuado. Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Apoyo familiar. • Pautas para la resolución de conflictos. • Superación del desplazamiento.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, el beneficiario realizaba trabajos del campo, se sentía bien porque le gusta mucho el campo. Al llegar a la ciudad de Pasto creo su unidad productiva, y actualmente trabaja únicamente en ella. No le gustaría cambiar el trabajo de su unidad productiva. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es vender productos de madera. La habilidad que reconoce en su trabajo es la venta de juegos de alcobas en almacenes. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Elemento BENEFICIARIA José Omero Oviedo.	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por el beneficiario, la esposa, un hijo y dos sobrinos. La comunicación con la familia es adecuada Se han construido metas en familia. Las reglas son establecidas por la pareja dependiendo de las necesidades que se tenga en la familia y para esto llegan a acuerdos Hasta el momento en la familia no se han generado discusiones o conflictos. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron incertidumbre por la falta de trabajo. La situación del desplazamiento ha sido superada por la familia porque tienen una casa y un trabajo para subsistir. El tiempo que comparte con su familia no es el adecuado. Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Apoyo familiar. • Manejo del tiempo.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, el beneficiario trabajaba en agricultura y se sentía bien porque ese era el oficio que le enseñaron los padres y no tenía ningún problema en hacerlo. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue cargar bultos, también trabajo en el área de mantenimiento de un hospital y en agricultura. Actualmente se dedica únicamente al trabajo en su unidad productiva. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es diseñar y coser los diferentes productos que elabora en la unidad productiva y habilidad que tiene es coser. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Comercializadora Don Juan BENEFICIARIA Juan Narváez.	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por el beneficiario, esposa, tres hijos, un sobrino. La comunicación con la familia es inadecuada. Han construido metas en familia Las reglas se establecen en familia El tiempo que comparte con su familia no es el adecuado. En la familia no se han presentado conflictos. La situación del desplazamiento ha sido superada por su familia. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron a nivel economico porque los negocios que tenían le brindaban buenas ganancias. Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Apoyo familiar. • Manejo del tiempo en familia. • Pautas para la resolución de conflictos familiares.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, el beneficiario trabajaba en ganadería y tenia una tienda, se sentía bien porque vivía tranquilo. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue ayudante en una volqueta, también trabajo como vigilante. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva y en las noches es vigilante. Le gustaría cambiar el trabajo que tiene por un negocio mejor, como una tienda de verduras y abarrotes. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es tener un negocio y tiene habilidad para comercializar productos. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Comercializadora Líder BENEFICIARIA Líder Gómez.	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por el beneficiario, esposa y un hijo. La comunicación en la familia es inadecuada No se han construido metas familiares No se han establecido reglas en el hogar En la familia se generan discusiones o conflictos la escasez de recursos, no presenta una forma adecuada de resolver los conflictos. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron desintegración familiar. La situación del desplazamiento ha sido superada por su familia. El tiempo que comparte con su familia no es el adecuado. Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Construcción de reglas con la familia. • Construcción de metas familiares. • Pautas para la resolución de conflictos. • Manejo del tiempo en familia.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, el beneficiario trabajaba en agricultura y se sentía bien con este trabajo porque era bueno y se tenía buena remuneración económica. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue venta de velas, a trabajado también vendiendo diferentes productos y en agricultura. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva, a cuidar ganado y a la agricultura. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es la agricultura y tiene habilidad de ser emprendedor. Las habilidades no están relacionadas con la unidad productiva, no ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Venta de frutas y verduras Ligia BENEFICIARIA Ligia Marina Patiño.	Dinámica Familiar	La familia esa compuesta por la beneficiaria, esposo y una hija. La comunicación con la familia adecuada. No se han construido metas en familia. Las normas son establecidas en familia. En la familia se presentan muy pocas discusiones o conflictos. Soporte afectivo es adecuado Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron en el factor económico. La situación del desplazamiento ha sido superada por su familia. El tiempo que comparte con su familia es el adecuado. Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Apoyo familiar. • Construcción de metas familiares. • Pautas para la resolución de conflictos.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, la beneficiaria trabajaba realizando diferentes trabajos del campo y las labores de su hogar. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue empleada del servicio domestico, lavar ropa. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva en las mañanas, en las tardes trabaja en una tienda de su propiedad y a las labores de su hogar. Le gustaría dedicarse exclusivamente al trabajo en la tienda. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer vender y reconoce como su mayor habilidad atender a los clientes. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, pero no ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Comidas Rápidas Lorena BENEFICIARIA Lorena Moreano	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria, padres, dos hermanos y una sobrina. La comunicación con la familia no es adecuada No se han construido metas familiares. Las normas son establecidas en familia. En la familia no sean presentado discusiones o conflictos. La situación del desplazamiento ha sido superada por su familia. Solo se presento un cambio de lugar. El tiempo que comparte con su familia es el adecuado. Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Apoyo familiar. • Construcción de metas con la familia.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, la beneficiaria trabajaba como cajera y mesera, se sentía bien con este trabajo porque la trataban bien. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue vender minutos a celular. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer preparar comidas y reconoce como su mayor habilidad es tener buena sazón para la comida y administrar el negocio. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Luis H. Impresores BENEFICIARIA Luis Humberto Guaquez	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por el beneficiario, esposa y un hijo. La comunicación con la familia es inadecuada. No se han construido metas familiares. Las normas son establecidas por el beneficiario sin la participación de la familia. En la familia se generan discusiones o conflictos por la crianza del hijo no resuelve adecuadamente. Soporte afectivo adecuado. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron inestabilidad laboral. La situación del desplazamiento no sido superada por su familia. El tiempo que comparte con su familia es el adecuado Aspectos a fortalecer: • Relación de pareja • Comunicación familiar • Apoyo familiar. • Construcción de normas en familia. Superación del desplazamiento.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad trabajaba en una finca. Se sentía satisfecho con este trabajo que realizaba. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue reciclar latas, también trabajo como vendedor de libros y vendedor en una tipografía. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva. Le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva porque los ingresos no le alcanzan ya que este trabajo es por temporadas. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es vender La habilidad que reconoce en su trabajo es ser persistente. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Comercializadora Luz Amanda BENEFICIARIA Luz Amanda Cabrera	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria, sus padres y tres hijo uno de ellos con discapacidad. La comunicación con la familia es inadecuada. Ha construido metas en familia. Las normas son establecidas en familia. En la familia se generan discusiones o conflictos la atención del hijo con discapacidad. Soporte afectivo Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron. La situación del desplazamiento ha sido superada por su familia. El tiempo que comparte con su familia es el adecuado. Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Apoyo familiar. • Pautas de crianza. • Pautas para la resolución de conflictos en familia.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, trabajaba en cultivos ilícitos, se sentía bien con este trabajo porque tenía buenos recursos económicos. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue ama de casa, también a trabajado vendiendo diferentes productos y terminando figuras en madera. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva y a las labores de la casa. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es hornear cerdos. Reconoce como su mayor habilidad es lijar y pintar figuras en madera. Las habilidades no están relacionadas con la unidad productiva, no ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Comercializadora Doña Luz BENEFICIARIA Luz Angélica Josa.	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria, esposo y cinco hijos. La comunicación con la familia es inadecuada Se han construido metas en familia Las normas son establecidas por la beneficiaria sin participación de la familia. En la familia se generan discusiones o conflictos cuando las cosas que planean no salen bien, estas situaciones se resuelven dialogando con la familia. La situación del desplazamiento ha sido superada por su familia, la familia se ha adaptado a la ciudad y no quieren regresar a su lugar de origen. El tiempo que comparte con su familia no es el adecuado. Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Apoyo familiar. • Pautas de crianza • Construcción de normas con la familia. • Manejo del tiempo que comparte en familia.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, la beneficiaria tenía un restaurante en la casa donde vivía y vendía diferentes productos como trucha, sancocho de gallina criolla entre otros se sentía bien con el trabajo porque era muy bueno. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue empleada del servio domestico, también trabajo en emas haciendo aseo a las calles. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva, a las labores de su casa y como empleada del servio domestico. Le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva y tener una restaurante o una cafetería. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es vender trucha y reconoce como habilidad conocer y preparar la trucha en diferentes formas. Las habilidades no están relacionadas con la unidad productiva, no ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Vencatalogo Stella	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria madre cabeza de familia y cuatro hijos, uno de ellos con discapacidad La comunicación con la familia es inadecuada Se han construido metas familiares. Las reglas son establecidas por la beneficiaria con la participación de la familia. En la familia se generan discusiones o conflictos, no resuelve estas situaciones. La situación del desplazamiento ha sido superada por su familia. El tiempo que comparte con su familia es el adecuado. Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Apoyo familiar. • Construcción de reglas con la familia.
BENEFICIARIA Luz Stella Rivera	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, la beneficiaria trabajaba y se sentía bien con este trabajo porque. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva y a las labores de su casa. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es vender y tiene habilidad para atender a los clientes. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Comidas Rápidas La 10 BENEFICIARIA Luz Mila Criollo	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria, esposo y tres hijos. La comunicación con la familia es adecuada Se han construido metas en familia Las reglas son establecidas por la pareja con participación de los hijos. En la familia se generan discusiones o conflictos son las mentiras, no presenta una forma adecuada de resolver los conflictos. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron dificultades a nivel económico La situación del desplazamiento ha sido superada por su familia por el trabajo que tiene actualmente. El tiempo que comparte con su familia no es el adecuado. Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Apoyo familiar. • Pautas de Crianza. • Manejo del tiempo. • Pautas para la resolución de conflictos en el hogar.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, la beneficiaria trabajaba criando diferentes animales y sentía bien porque le gustan mucho los animales. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue lavar ropa, también trabajó como empleada del servicio domestico y vendiendo verduras en la calle. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva y a las labores de su casa. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es ser madre y tiene habilidad para atender a los clientes y preparar la comida. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, no ha definido su ocupación y trabajo

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Panadería Luzmila BENEFICIARIA Luz Mila Gualguan.	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria, esposo, siete hijos, dos nietos y su yerno. La comunicación con la familia es inadecuada. No se han construido metas familiares Las reglas son establecidas por el esposo sin la participación de la familia. No se presenta un soporte afectivo adecuado. En la familia se generan discusiones o conflictos por la situación económica. La situación del desplazamiento ha sido superada por su familia. El tiempo que comparte con su familia no es el adecuado. Aspectos a fortalecer: • Apoyo familiar. • Pautas para la resolución de conflictos. • Manejo del tiempo en familia.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, la beneficiaria trabajaba cocinado para los obreros de una finca, no le gustaba porque el trabajo no era remunerado solo le brindaban el techo y la comida. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue empleada del servicio domestico. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva y a las labores de su casa. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es elaborar pan y la habilidad que reconoce en su trabajo es mojar la masa. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Venta de frutas y verduras Maria Fajardo BENEFICIARIA Maria fajardo.	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria La comunicación con la familia es inadecuada Se han establecido metas familiares No se han establecido normas en familia. El soporte afectivo no se presenta en la familia. La situación del desplazamiento no ha sido superada por la familia porque aquí se encuentran solos y les falta muchas cosas. Por el desplazamiento tuvieron que dejar todas las cosas que tenían. El tiempo que comparte con su familia no es el adecuado. Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Construcción de reglas con la familia. • Superación del desplazamiento. • Pautas para la resolución de conflictos.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, la beneficiaria trabajaba en la casa y venia a Pasto a vender frutas y verduras en el mercado, se sentía bien con este trabajo porque podía estar con sus hijos. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue empleada del servicio domestico, también trabajo lavando ropa. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva y a las labores de su casa. Le gustaría cambiar el trabajo por otro que le brinde más recursos económicos para vivir. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es vender y la habilidad que reconoce es atender a los clientes. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Ventas de frutas y verduras Villota BENEFICIARIA Maria Villota.	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria madre cabeza de familia y tres hijos. La comunicación con la familia es inadecuada No ha construido ninguna meta con la familia Las normas no se establecen en familia En la familia se generan discusiones o conflictos por la desobediencia de los hijos, no se presenta una adecuada forma de resolver los conflictos familiares. La situación del desplazamiento ha sido superada por la familia. El tiempo que comparte con su familia es el adecuado. Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Apoyo familiar. • Pautas de crianza • Construcción de metas familiares. • Construcción de normas con la familia. • Pautas para la resolución de conflictos.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, la beneficiaria trabajaba en agricultura y se sentía muy bien desarrollando este trabajo. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue vender en el mercado, también trabajo lavando ropa y vendiendo comida. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva y a las labores de su casa. Le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es trabajar en el mercado y habilidad que reconoce en su trabajo es comprar y vender los productos. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, no ha definido su ocupación y trabajo

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Frutiverduras la 16 BENEFICIARIA Mariela Muñoz	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria y un hijo con discapacidad La comunicación con la familia es inadecuada. Ha construido metas familiares. Las normas son establecidas por la madre con ayuda de las instrucciones que le dan personas especializadas por la discapacidad de su hijo. En la familia se generan discusiones o conflictos, la discapacidad del hijo y la falta de recursos económicos. Soporte afectivo inadecuado. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron que encontró mejores oportunidades para su hijo y más independencia. La situación del desplazamiento ha sido superada por la familia. El tiempo que comparte con su familia es el adecuado Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Apoyo familiar. • Manejo de tiempo que comparte en familia.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, se dedicaba a las labores del campo y de la casa, con estas labores se sentía muy bien y le gustaba realizarlas. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva, a las labores de su casa y a lavar ropa. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer son los oficios domésticos y vendedora. La habilidad que reconoce en su trabajo es organizar su negocio. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Pollos la Ricura	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria, el esposo y dos hijas. La comunicación con la familia adecuada. No ha construido metas en familia. Las normas son establecidas por los padres teniendo en cuenta a sus hijas. En la familia se generan pocas discusiones o conflictos. Soporte afectivo es adecuado. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento las diferencias entre el campo y la ciudad. La situación del desplazamiento ha sido superada por la familia. El tiempo que comparte con su familia es el adecuado Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Apoyo familiar. • Construcción de metas familiares. • Pautas para la resolución de conflictos.
Martha Alicia Caipe	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad se dedicaba a la producción y comercialización de especies menores, se sentía bien porque le gustaba vivir en el campo. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue empleada domestica. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva, a las labores de su casa, digitar trabajos y a la asesoria en trabajos y tareas escolares. Le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva por un trabajo que le proporcione mayor remuneración económica. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es vender y estudiar La habilidad que reconoce en su trabajo es amplitud para atender a la gente. Las habilidades no están relacionadas con la unidad productiva, no ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Lácteos Mary BENEFICIARIA Mary Elena Igua	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria madre cabeza de familia, cuatro hijos y una nieta. La comunicación con la familia es inadecuada. No se han construido metas familiares. No existen normas claras al interior de la familia. En la familia se generan discusiones o conflictos la crianza de los hijos. Aprendizajes de la familia Soporte afectivo Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron en el factor económico. La situación del desplazamiento no ha sido superada por la familia. El tiempo que comparte con su familia es el inadecuado. Aspectos a fortalecer: • Apoyo familiar. • Construcción de normas con la familia. • Construcción de metas familiares. • Superación del desplazamiento.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad se dedicaba a cuidar una finca, se sentía mal por el trato que le daban. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue lavar sabanas y ropa en un hotel. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva, camarera en un hotel y a las labores de su casa. Le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva. La labor que considera que mejor sabe hacer es atender a los clientes. La habilidad que reconoce en su trabajo es vender. Las habilidades no están relacionadas con la unidad productiva, no ha definido su ocupación y trabajo

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Cafetería Alexa BENEFICIARIA Nancy Fabiola Cifuentes	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria madre cabeza de familia y tres hijos. La comunicación con la familia es inadecuada. No se han construido metas en familia. Las normas son establecidas por la madre sin la participación de la familia. En la familia se generan discusiones o conflictos por la desobediencia de los hijos. Soporte afectivo es inadecuado. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento son que la beneficiaria no puede compartir tiempo con la familia y las mejores condiciones de vida antes del desplazamiento eran mejores. La situación del desplazamiento sido superada por su familia. El tiempo que comparte con su familia es inadecuado. Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Apoyo familiar. • Construcción de normas con la familia. • Construcción de metas familiares. • Pautas para la resolución de Conflictos.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad tenía un supermercado. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue en la unidad productiva. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva, las ventas por catalogo y a las labores de su casa. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es negociar. La habilidad que reconoce en su trabajo es vender. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Cría de cerdos Nelly BENEFICIARIA Nelly Del Castillo	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria, cuatro hijos y un nieto. La comunicación con la familia es adecuada. No se han construido metas familiares. Las reglas son establecidas con la participación de la familia. En la familia se generan pocos conflictos discusiones o conflictos. Soporte afectivo es adecuado. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron en el factor económico. La situación del desplazamiento ha sido superada por la familia. El tiempo que comparte con su familia es el adecuado. Aspectos a fortalecer: • Construcción de metas familiares. • Pautas para la resolución de conflictos.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, trabajos de la casa y el campo Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue cría de animales. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva, a las labores de su casa y al trabajo en una granja asociativa. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es criar animales. La habilidad que reconoce en su trabajo es cuidar animales. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Restaurante Calidad BENEFICIARIA Patricia Cerón	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria, madre y una hija. La comunicación con la familia es adecuada. Se han construido metas en familia. Las normas son establecidas por la familia. En la familia se generan discusiones o conflictos la situación económica. Soporte afectivo adecuado. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron en el factor económico. La situación del desplazamiento no ha sido superada por la familia. El tiempo que comparte con su familia es el adecuado. Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Apoyo familiar. • Pautas para la resolución de conflictos. • Superación del desplazamiento. • Pautas de crianza.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad de Pasto trabajaba como farmaceuta, tenía una tienda de granos y almacén de ropa. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue farmaceuta, también a trabajado como enfermera. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva y a las labores de su casa. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es lo relacionado a la carrera que estudio (Farmacia) La habilidad que reconoce en su trabajo es Cocinar. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, no ha definido su ocupación y trabajo.

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Todo verduras la 16 BENEFICIARIA Regina Díaz.	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria, dos hijos un nieto. La comunicación con la familia es inadecuada. No se han construido metas familiares. Las normas son establecidas en familia. En la familia se generan pocas discusiones o conflictos. En algunas situaciones se presenta un soporte afectivo adecuado. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron la desilusión y tristeza por parte de los hijos. La situación del desplazamiento ha sido superada por la familia. El tiempo que comparte con su familia es inadecuado Aspectos a fortalecer: • Relación de pareja • Comunicación familiar • Apoyo familiar. • Construcción de metas familiares. • Superación del desplazamiento.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad se dedicaba como cocinera en una finca. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue servicio domestico y empleada en un negocio de frutas y verduras. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva y a las labores de su casa. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es vender La habilidad que reconoce en su trabajo es atender a las personas. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
BENEFICIARIA Cafetería El Terminalito Rosa Delgado	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria, esposo y dos hijas. La comunicación con la familia es adecuada. Se han construido metas familiares. Las normas son establecidas en familia. En la familia se generan discusiones o conflictos por el poco tiempo que comparte con la familia, los cuales en ocasiones se resuelven dialogando. Soporte afectivo adecuado. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron la desintegración familiar y la adaptación a la ciudad. La situación del desplazamiento ha sido superada por su familia. El tiempo que comparte con su familia es inadecuado Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Apoyo familiar. • Pautas para la resolución de conflictos. • Manejo del tiempo en familia.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad administraba un supermercado. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue hacer aseo y alquilar los baños del terminal. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva y a las labores de su casa. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es cocinar. La habilidad que reconoce en su trabajo es preparar las diferentes comidas. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Cría de cerdos Rosalbina BENEFICIARIA Rosalbina Delgado	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria, una hija, tres nietos y el yerno. La comunicación con la familia es inadecuada. Se han construido metas familiares. Las normas son establecidas por la beneficiaria con la participación de la familia. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron desintegración familiar. La situación del desplazamiento no ha sido superada en su totalidad por la familia. El tiempo que comparte con su familia es el adecuado. Aspectos a fortalecer: • Comunicación familiar • Apoyo familiar. • Construcción de reglas con la familia. • Pautas para la resolución de conflictos familiares. • Superación del desplazamiento.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad ama de casa y cría de animales. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue como empleada del servicio domestico. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva, a tejer y a las labores de su casa. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva. La labor y la habilidad que considera que es la que mejor sabe hacer es la cría de cerdos. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Extra Huevo BENEFICIARIA Sandra Milena Orozco	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria, esposo y dos hijas. La comunicación con la familia es adecuada. Se han construido metas en familia. Las normas son establecidas por la familia. En la familia se generan discusiones o conflictos por la crianza de las hijas. Soporte afectivo inadecuado. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron por el factor económico. La situación del desplazamiento ha sido superada por su familia. El tiempo que comparte con su familia es el adecuado. Aspectos a fortalecer: • Apoyo familiar. • Construcción de reglas con la familia. • Pautas para la resolución de conflictos. • Superación del desplazamiento.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad era ama de casa. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue lavar ropa. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva, dirige una asociación y a las labores de su casa. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es el mercadeo del negocio. La habilidad que reconoce en su trabajo es llevar la contabilidad del negocio. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Marroquinería Pacelli BENEFICIARIO Víctor Pacelli Moncayo	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por el beneficiario y tres hijos. La comunicación con la familia es inadecuada. Se han construido metas en familia. Las normas son establecidas por el beneficiario sin participación de la familia. En la familia se generan discusiones o conflictos por el mal genio del beneficiario, y estos se resuelven dialogando, mirando lo positivo y lo negativo de las cosas. Soporte afectivo es adecuado. Los cambios que se presentaron a partir del desplazamiento fueron la rebeldía del hijo. La situación del desplazamiento ha sido superada por su familia. El tiempo que comparte con su familia es inadecuado Aspectos a fortalecer: • Apoyo familiar en la unidad productiva. • Construcción de normas con la familia.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad se dedicaba a trabajos del campo. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue como obrero en una marroquinería, también ha trabajado en la recuperación de zonas verdes. Actualmente se dedica al trabajo en su unidad productiva y a las labores de su casa. Le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva para dedicarse a la comercialización de productos en cuero. La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es la elaboración de artículos de cuero. La habilidad que reconoce en su trabajo es moldear, cortar, armar y coser artículos de cuero. Las habilidades están relacionadas con la unidad productiva, ha definido su ocupación y trabajo

UNIDAD PRODUCTIVA	ITEM	DESCRIPCIÓN
Creaciones Leidy BENEFICIARIO Nidia Hoyos	Dinámica Familiar	La familia esta compuesta por la beneficiaria y tres hijos. La comunicación con su familia es inadecuada. La beneficiaria ha construido metas con la familia. Las normas son establecidas por la beneficiaria con ayuda de su familia. Las situaciones que generan conflicto son dejar solos a sus hijos cuando se va a trabajar. Soporte afectivo inadecuado. Cambios por el desplazamiento son el cambio del campo a la ciudad y la separación de la familia de origen. La situación del desplazamiento no ha sido superada por la familia. El tiempo que comparte en familia es inadecuado. Aspectos a fortalecer: • Apoyo familiar. • Pautas de resolución de conflictos. • Superación del desplazamiento.
	Estudio Ocupacional	Antes de llegar a la ciudad, el beneficiario trabajaba cocinando en una estación de policía con este trabajo se sentía muy bien. Al llegar a la ciudad de Pasto el primer trabajo fue venta de arepas, también a trabajada como empleada del servicio doméstico. Actualmente trabaja lavando ropa, haciendo aseo, en una granja asociativa y en la unidad productiva. No le gustaría cambiar el trabajo que tiene con su unidad productiva La labor que considera que es la que mejor sabe hacer es trabajar en un restaurante. La habilidad que reconoce en su trabajo es cocinar. Las habilidades no están relacionadas con la unidad productiva, no ha definido su ocupación y trabajo.

Anexo D. Sistematización de fichas de registro

FORTALECIMIENTO INTEGRAL DE 37 UNIDADES PRODUCTIVAS PARA POBLACIÓN DESPLAZADA EN EL MUNICIPIO DE PASTO



Alba Ligia Criollo Montanez	Alba Ligia Criollo	24	Jefe	Soltera		
	Diana Marcela Gelpud	6	Hija		Estudiante	
Alba Guerra	Alba Guerra	55	Jefe	Union Libre		
	Aristides Cancimanci	52	Esposo	Union Libre	Carreta mercado	
	Argelis Cancimanci	30	Hija	Soltera	Casa de Familia	\$ 30.000
	Wilson Cancimanci	28	Hijo	Soltero	Trabaja en el Mercado	\$ 30.000
	Jhon Cancimanci	19	Hijo	Soltero	Trabaja en el Mercado	\$ 30.000
	Oscar Cancimanci	20	Hijo	Soltero	Trabaja en el Mercado	\$ 20.000
	Nilvia Cancimanci	23	Hija	Soltera	Trabaja en el Mercado	\$ 20.000
	Edwin Ramos	5	Nieto	Soltero	Estudiante	
	Edison Ramos	9	Nieto	Soltero		
Alba Nelly Lopez Lopez	Alba Nelly Lopez Lopez	43	Jefe			
	Marcela del Carmen Maigual	23		Soltera	Empleada	
	Alexander Maigual	20			Estudia-Trabaja	
Alba Cristina Santacruz Velasquez	Alba Cristina Santacruz Velasquez	37			Secundaria (10)	
	Hernan Rosero	47			Secundaria (10)	
	Amauri Rosero	15			Secundaria (11)	
	Juan Pablo Rosero	12			Secundari (8)	
	Miguel Angel	5			Primaria (1)	
Alvaro Martin Flores Ortiz	Alvaro Martin Flores	31	Jefe	Union Libre		

Alba Lucia Montaña	24	Esposa	Union Libre	Ventas por Catalogo	
Esther Ortiz Narvaez	73	Madre	Viuda	Ama de Casa	
Angie Patricia Flores	6	Sobrina	Soltera	Estudiante	
Cristian Javier Flores	8	Sobrino	Soltero	Estudiante	
Viviana del Pilar Flores	10 M	Hija			

Blanca Cecilia Durango	Blanca Cecila Durango	35		Union Libre		
	Jose Blanco	31	Esposo	Union Libre		
	Roxana Blanco	6	Hija	Soltera	Estudiante	
	Dayana Blanco	4	Hija	Soltera	Estudiante	
	Claudia Blanco	9	Hija de esposo	Soltera	Estudiante	
	Oscar Julian Díaz	18	Hijo	Soltero	Estudiante	

FORTALECIMIENTO INTEGRAL DE 37 UNIDADES PRODUCTIVAS PARA POBLACIÓN DESPLAZADA EN EL MUNICIPIO DE PASTO



<i>Nombre del beneficiario</i>	<i>Nombre</i>	<i>Edad</i>	<i>Parentesco</i>	<i>Estado Civil</i>	<i>Ocupacion</i>	<i>Aportan Económicamente?</i>
Carmen Yomaira Molina Chalapue	Carmen Molina	39	Jefe	Separada		
	Maria Alexandra Chavez	16	Hija	Soltera	Estudiante	
	Julian Chavez	13	Hijo	Soltero	Estudiante	
	Angie Chavez	11	Hija	Soltera	Estudiante	
	Lucia Chavez	7	Hija	Soltera	Estudiante	
	Violeta Chavez	5	Hija	Soltera	Estudiante	
	Cesar Chavez	3	Hijo	Soltero		
Carmenza Gomez de Ortega	Carmenza Gomez de Ortega	40	Jefe	Union Libre		
	Camilo Muñoz	17	Hijo	Soltero	Estudiante	
	Catalina Erazo	2	Hija	Soltera		
	Jacobo Muñoz					\$ 200.000
Danny Camilo Torres Ruiz	Danny Camilo Torres Ruiz	28	Jefe	Union Libre	Ebanista	
	Ana Milena Ortega	21	Esposa	Union Libre	Venta de minutos cafeteria	\$ 50.000
Dora Marleny Melo Posos	Dora Marleny Melo Posos		Jefe	Union Libre		\$ 80.000
	Eduardo Morales	29	Esposo	Union Libre	Estudiante	\$ 300.000
	Emili Morales	11	Hija	Soltera	Estudiante	
		7	Hijo	Soltero	Estudiante	
Franco Leon Patiño Garcia	Sandra Andrea Cañizares	28	Esposa	Union Libre	Servicio Domestico	
	Victor Francisco	3	Hijo			

Cristian Hernan	13	Hijo		Estudiante	
Richard Fabian	11	Hijo		Estudiante	
Juan David	9	Hijo		Estudiante	
Sebastian Camilo	7	Hijo		Estudiante	

Irma Estrada Dorado	Hernando Yela	42	Compañero	Union Libre	Conductor	\$ 300.000
	Irma Estrada	33	Compañera	Union Libre	Confeccion	\$ 150.000
	Jenifer Yela Estrada	12	Hija	Soltera	Estudiante	
	Diego Yela Estrada	9	Hijo	Soltero	Estudiante	
	Leidy Yela Estrada	7	Hija	Soltera	Estudiante	

FORTALECIMIENTO INTEGRAL DE 37 UNIDADES PRODUCTIVAS PARA POBLACIÓN DESPLAZADA EN EL MUNICIPIO DE PASTO



<i>Nombre del beneficiario</i>	<i>Nombre</i>	<i>Edad</i>	<i>Parentesco</i>	<i>Estado Civil</i>	<i>Ocupacion</i>	<i>Aportan Económicamente?</i>
Jorge Giraldo Cabrera Pacichana	Marcial Cabrera	45	Padre Jefe	Union Libre	Agricultura	
	Maria Zoila	45	Madre	Union Libre	Ama de Casa	
	Jorge Cabrera	18		Soltero		
	Andrea Paola Cabrera	13	Hermana	Soltera	Estudiante	
	Diana Fernanada Cabrera	12	Hermana	Soltera	Estudiante	
	Wilmer Cabrera	10	Hermano	Soltero	Estudiante	
	Maria Esmeralda Cabrera	9	Hermana	Soltera	Estudiante	
	Maria Guadalupe Cabrera	6	Hermana	Soltera	Estudiante	
	Carolina Alejandra Cabrera	4	Hermana	Soltera	Estudiante	
	Duver Ferney Cabrera	1	Hermano	Soltero	Estudiante	
Jose Francisco Cuaran Lumaña	Jose Francisco Cuaran Lumaña	42				
	Ana Leonor Paz	41			Manufactura Alimentos	\$ 150.000
	Cindy Lorena Cuaran	12			Estudiante	
	Maria Fernanda Cuaran	6			Estudiante	

**FORTALECIMIENTO
INTEGRAL DE 37 UNIDADES
PRODUCTIVAS PARA
POBLACIÓN DESPLAZADA
EN EL MUNICIPIO DE PASTO**



Jose Homero Oviedo Pantoja	Jose Homero Oviedo Pantoja	29	Jefe	Union Libre		
	Teresa de Jesus Garcia	33	Jefe	Union Libre	Docente	
	David Fernando Oviedo	11	Hijo	Soltero	Estudiante	
	Andres Delgado Oviedo	18	Sobrino	Soltero	Estudiante	
	Monica	17	Sobrina	Soltera	Estudiante	
Juan Ideraldo Narvaez Botina	Juan Ideraldo Narvaez Botina	55	Jefe	Casado		
	Maria Diaz	51	Esposa	Casada	Ama de Casa	
	Jhon Alveiro Narvaez	23	Hijo	Soltero	Epleado	
	Edwin Narvaez	21	Hijo	Soltero	Epleado	
	Camila Narvaez	14	Hijo	Soltero	Estudiante	
	Juan David	2	Nieto	Soltero		
	Freider Marquez	23	Sobrino	Soltero	Estudiante	
Lider Graciano Gomez la Torre	Lider Graciano Gomez la Torre	30	Jefe	Casado		
	Maria Anaceli Rosero	22	Esposa	Casado		\$ 20.000
	Tatiana Gomez	4	Hija			

Nombre del beneficiario	Nombre	Edad	Parentesco	Estado Civil	Ocupacion	Aportan Económica mente?
Lorena Viviana Moreno Gonzalez	Felipe Ruano	43	Padre	Casado	Taxista	\$ 200.000
	Frida Patiño	41	Madre	Casado	Ama de Casa	
	Yuri Patiño Chamorro	22	Hermana	Soltera	Ayuda al negocio	
	Steven Ruano Patiño	12	Hermano	Soltero	Estudiante	
	Naybe tatiana Palma	3	Sobrina	Soltera	Estudiante	
Luz Angelica Jossa Matabundoy	Jesus Alirio Cuaical	39	Esposo	Casado	Comercializacion	
	Nelva Leonila Cuaical	17	Hija	Soltera	Estudiante	
	Edith Johana Cuaical	14	Hija	Soltera	Estudiante	
	Nubia Jazmin Cuaical	12	Hija	Soltera	Estudiante	
	William Hernan Cuaical	10	Hijo	Soltero	Estudiante	
	Angie Paola Cuaical	8	Hija	Soltera	Estudiante	
Luis Humberto Guaquez Chazparizan	Luis Humberto Guaquez Chazparizan	33	Jefe	Union Libre	Asesor Comercial	
	Omaira Santacruz Q.	20	Esposa	Union Libre	Manicurista	
	Jhomar Smith	1	Hija			
	German Quinchoa	30	Cuñado	Union Libre	Guadañador	
	Lucelly Chacua	25	Esposa (Cuñ)	Union Libre	Ama de Casa	
	Bryan Quinchoa	3	Hijo			
Luz Mila Criollo de Galarza	Luz Mila Criollo de Galarza	30	Esposa	Casada	Ventas	
	Carlos Arturo Galarza	29	Jefe	Casado	Constructor	\$ 160.000
	Maria Cleotilde Galarza	60	Madre	Viuda	Ama de Casa	
	Frankie Esteban Criollo	8	Hijo	Soltero	Estudiante	
	Leidy Johana Galarza	5	Hija	Soltero	Estudiante	
	Maria Fernanda Galarza	3	Hija			
Luz Stella Rivera Dagua	Luz Stella Rivera Dagua	33	Jefe			
	Eliana Rivera	14				
	Frank Osvil Tapia	11				\$ 100.000
	Claribel Tapia	7				

Anexo E. Colocación y recuperación de cartera

ANEXO E: COLOCACION Y RECUPERACIÓN DE CARTERA



COD	NOMBRE	VALOR CREDITO	VALOR CUOTA	FECHA DESEMBOLSO	FECHA DE PAGO	PLAZO
OO1	ARELLANO MARICRUZ	825.000	78.012	24-feb-06	24	12
OO2	ARIAS BETTY YOLANDA	763.488	72.195	27-sep-05	27	12
OO3	ASCUNTAR CUASPUD OMERO	636.746	52.600	27-oct-06	1	14
OO4	BOTINA JOJOA MAURA CLEMENCIA	825.000	74.245	13-jul-05	13	12
OO5	CABRERA AMANDA	825.000	78.012	30-nov-06	30	12
OO6	CABRERA MARCIAL	825.000	78.012	27-nov-06	27	12
OO7	CAICEDO HORACIO	825.000	64.206	11-sep-06	15	15
OO8	CUARAN JOSE FRANCISCO	825.000	78.012	17-nov-06	17	12
OO9	DELGADO JESUS	1.500.000	141.839	8-jun-05	10	12
OO10	DELGADO ROSA	3.300.000	312.047	9-sep-05	10	12
OO11	DELGADO ROSALBINA	825.000	variable	17-ago-05	15	12
OO12	DIAZ TENGANA REGINA	825.000	78.012	27-oct-06	27	12
OO13	ENRIQUEZ DOLORES ISABEL	825.000	91.844	2-ago-05	11	10
OO14	ESPAÑA ANA HILDA	700.746	54.536	17-nov-06	17	12
OO15	ESPINOZA FANNY	825.000	42.300	30-oct-06		
OO16	ESTRELLA DORIS DEL PILAR	500.000	68.255	24-feb-06	24	8
OO17	FAJARDO MARIA	500.000	89.263	28-mar-06	29	6
OO18	FLOREZ ALVARO	825.000	78.012	1-oct-05	2	12
OO19	GOMEZ CARMENZA	825.000	78.012	24-Feb-06	24	12
OO20	GOMEZ SILVIO	825.000	91.844	9-sep-05	9	10
OO21	GRAJALES LUSBY	700.000	77.929	26-oct-06	18	10
OO22	GUAQUEZ LUIS HUMBERTO	500.000	66.308	18-ago-05	26	8
OO23	GUERRA ALBA	300.000	63.648	27-oct-06	27	5
OO24	IBARBO JUANA MARIA	662.949	62.688	17-jun-05	18	12
OO25	LOPEZ ALBA	500.000	47.280	27-nov-06	27	12
OO26	MALLAMA LUCANO MANUEL	500.000	68.255	28-mar-06	29	8



OIM • IOM



ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO	
CAPITAL	INTERES	CAPITAL	INTERES	CAPITAL	INTERES	CAPITAL	INTERES	CAPITAL	INTERES
64.635	9.610	65.927	8.318	67.246	6.999	68.591	5.654	69.963	4.282
125.949	15.890	128.468	13.371	131.037	10.802	133.658	8.181	136.331	5.508
		246.047	66.000	250.968	61.079	255.987	56.060	261.107	50.940
0	11.429	199.774	10.098	0	8.739	0	7.354	212.001	5.941
				58.255	10.000	59.420	8.835	60.609	7.646
						79.263	10.000	80.848	8.414
62.742	15.270	63.997	14.015	65.277	12.735	66.583	11.429	67.914	10.098
79.956	11.888	81.555	10.289	83.186	8.658	84.850	6.994	86.547	5.927
69.199	8.730	70.583	7.346	71.994	5.935	73.434	4.495	74.903	3.026
				51.426	11.262	52.454	10.234	53.504	9.184
						58.255	10.000	59.420	8.835

Anexo F. Tabla de Amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN



Nombres y apellidos

NOTA: Solo llenar las celdas de color azul

VALOR SOLICITADO:	825. 000, 00	CUOTA FIJA PRESTAMO :	91. 844, 00
PLAZO EN MESES :	10	VALOR SEGURO :	0, 00
TASA MES VENCIDO:	24, 00%		
FACTOR SEGUROS :	0, 00%	TOTAL CUOTA :	91. 844, 00

	SALDO NORMAL	INTERES MES	ABONO A CAPITAL N.	CUOTA + INT. CTE.
1	825.000	16.500	75.344	144.724
2	749.656	14.993	129.731	144.724
3	619.925	12.399	132.325	144.724
4	487.600	9.752	134.972	144.724
5	352.628	7.053	137.671	144.724
6	214.956	4.299	140.425	144.724
7	74.531	1.491	143.233	144.724
8	-68.702	1.374	146.098	144.724
9	-214.800	4.296	149.020	144.724
10	-363.820	7.276	152.000	144.724
=	-515.821	10.316		

Nombres y apellidos

NOTA: Solo llenar las celdas de color azul

VALOR SOLI CI TADO:	825. 000, 00	CUOTA FIJA PRESTAMO :	91. 844, 00
PLAZO EN MESES :	10	VALOR SEGURO :	0, 00
TASA MES VENCIDO:	24, 00%		
FACTOR SEGUROS :	0, 00%	TOTAL CUOTA :	91. 844, 00

	SALDO NORMAL	INTERES MES	ABONO A CAPITAL N.	CUOTA + INT. CTE.
1	825.000	16.500	75.344	91.844
2	749.656	14.993	76.851	91.844
3	672.805	13.456	78.388	91.844
4	594.417	11.888	79.956	91.844
5	514.462	10.289	81.555	91.844
6	432.907	8.658	83.186	91.844
7	349.721	6.994	84.850	91.844
8	264.871	5.297	86.547	91.844
9	178.325	3.566	88.278	91.844
10	90.047	1.801	90.043	91.844
11	40	-	91.844	91.844
12	-91.840	1.837	93.681	91.844
13	-185.520	3.710	95.554	91.844
14	-281.075	5.621	97.465	91.844
15	-378.540	7.571	99.415	91.844

1.377.660

En el caso de que no paguen con cuotas fijas,
Mientras el saldo no llegue a cero o un valor negativo
se debe copiar toda la última fila hasta que la
Columna de saldo normal esté menor e igual a cero.

FORTALECIMIENTO INTEGRAL DE 37 UNIDADES PRODUCTIVAS PARA POBLACIÓN DESPLAZADA EN EL MUNICIPIO DE PASTO



VALOR SOLICITADO:	5 88 752, 00	CUOTA FIJA PRESTAMO :	65. 544, 00
PLAZO EN MESES :	10	VALOR SEGURO :	0, 00
TASA MES VENCIDO:	24, 00%		
FACTOR SEGUROS :	0, 00%	TOTAL CUOTA :	65. 544, 00

	SALDO NORMAL	INTERES MES	ABONO A CAPITAL N.	CUOTA + INT. CTE.
1	588.752	11.775	80.069	65.544
2	508.683	10.174	55.370	65.544
3	453.313	9.066	56.478	65.544
4	396.835	7.937	17.063	25.000
5	379.772	7.595	92.405	100.000
6	287.367	5.747	316.405	322.152
7	-29.038	581	581	
8	-29.618	592	592	
9	-30.211	604	604	
10	-30.815	616	616	
=	-31.431	629		

Ultimo saldo x 2% más 315,835 *2% 6.317 315835+6317 322152

La cuota a cancelar es 322,152

Luego el saldo normal queda en cero.

Caso Especial cuando paguen cuotas atrasadas con interes por mora

NOTA: Solo llenar las celdas de color azul

VALOR SOLICITADO:	825. 000, 00	CUOTA FIJA PRESTAMO :	91. 844, 00
PLAZO EN MESES :	10	VALOR SEGURO :	0, 00
TASA MES VENCIDO:	24, 00%		
FACTOR SEGUROS :	0, 00%	TOTAL CUOTA :	91. 844, 00

SALDO NORMAL	INTERES MES	ABONO A CAPITAL N.	CUOTA + INT. CTE.	Interes por mora
825.000	16.500	75.344	91.844	0
749.656	14.993	50.551	65.544	0
699.105	13.982	51.562	65.544	0
647.543	12.951	118.137	131.088	12.951
529.406	10.588	-10.588		
539.994	10.800	-10.800		
550.794	11.016	-11.016		
561.810	11.236	-11.236		
573.046	11.461	-11.461		
584.507	11.690	-11.690		
596.197	11.924			

1 Ultimo saldo x 4% más 424,197 *4% 16.968 424197+16968 441165

La cuota a cancelar es 441,165

Valor de dos cuotas : 65,544* 2 = 131,088

2 Si va a pagar por cuotas, entoces al saldo normal se le vuelve a calcular el 2% =

A la cuota que paguen (\$131,088) se le resta el interes normal + el interès por mora =

El abono real a capital es de \$114,120, que a su vez se resta al nuevo saldo:

Anexo G. Informes presentados

INFORMES PRESENTADOS

INFORMES DE CARTERA

RAZONES FINANCIERAS

ROTACIÓN DE CARTERA

La recuperación de cartera del programa generación de ingresos de familias en situación de desplazamiento asentadas en PASTO convenio OIM – PASTORAL SOCIAL está en un promedio de 65 días aproximadamente, lo que indica que se encuentra en los términos normales que son: cartera por vencer, 0 a 30 días, 31 a 60 días, 61 a 90 días y más de 90 días.

CARTERA POR VENCER

Hace referencia a las cuotas de créditos que están por vencer después del 20 de septiembre de 2006.

CARTERA DE 0 A 30 DÍAS

Es la cartera con vencimiento entre el 21 de agosto hasta el 20 de septiembre.

CARTERA DE 31 A 60 DIAS

Se refiere a la cartera que tiene un vencimiento desde el 21 de julio hasta el 20 de agosto.

CARTERA DE 61 A 90 DIAS

Se refiere a la cartera que tiene un vencimiento desde el 21 de junio hasta el 20 de julio.

NOTA: las anteriores carteras son consideradas normales en un sistema financiero

CARTERA MAS DE 90 DIAS

Corresponde a la cartera con mora desde 20 de junio hacia atrás, esta cartera es catalogada de difícil cobro por que tiene cuotas atrasadas más de 3 meses.

**PROGRAMA GENERACION DE INGRESOS
CONVENIO PASTORAL SOCIAL - OIM
INFORME RECUPERACION DE CARTERA
CAPITAL E INTERESES
Mes de Julio - Septiembre**

CARTERA A CAPITAL

INTERESES MES POR MES

Cartera	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
COLOCADA	2. 269 774	2. 164.135	1. 708.732
RECUPERADA	1.355.947	459.732	590.803
Cartera	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
COLOCADA	204.633	159.717	151678
RECUPERADA KTAL + INTERES	172.779	106.961	29.730

CARTERA CAPITAL + INTERES

Cartera	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
COLOCADA	2.474.407	2.323.852	1.860.410
RECUPERADA KTAL + INTERES	1.528.726	566.693	620.533

**PROGRAMA GENERACION DE INGRESOS
CONVENIO PASTORAL SOCIAL - OIM
INFORME RECUPERACION DE CARTERA
CAPITAL E INTERESES**

CARTERA A CAPITAL

Cartera	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
COLOCADA	931.687	1.456.004	1.400.370
RECUPERADA	456.505	677.576	61.512

INTERESES MES POR MES

Cartera	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
COLOCADA	124.071	245.247	232.626
RECUPERADA	41.737	100.794	16.500

CARTERA CAPITAL + INTERES

Cartera	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
COLOCADA	1.055.758	1.701.251	1.632.996
RECUPERADA KTAL + INTERES	498.242	778.330	78.012

INFORME DE CARTERA

El monto recibido de cartera colocada en el fondo para el mes de Julio ascendió a \$ 1.279.731 de la cual para ese mes se recuperó un monto de \$1.281.945 por lo que se pagaron deudas atrasadas de meses anteriores. Desde el mes de agosto la recuperación de cartera no fue tan buena ya que se alcanzaba a recuperar máximo un 50% de la cartera colocada en el mes. Por medidas tomadas por el grupo de trabajo encabezado por James Morales se accedió a reunir a los beneficiarios y se lograron varias refinanciaciones de las deudas entre ellos están:

David Portilla	Fanny Espinoza
Horacio Caicedo	Juana Maria Ibarbo
Betty Arias	Omero Ascuntar
Dolores Enríquez	Ana Hilda España
José Alirio Pabon	Carmenza Gómez
Valentina Serrano	

De estos 11 beneficiarios 4 beneficiarios no cumplieron con lo establecido en su respectiva refinanciación.

Se otorgaron en el mes de octubre los siguientes créditos:

Luis Humberto Guaquez	Alba Guerra
Marcial Cabrera	Alba López
Patricia Ceron	Jorge Rodríguez
Nancy Cifuentes	Regina Díaz
Luz Amanda Cabrera	José Rosero
José Francisco Cuaran	Luis Alberto Londoño

De los 11 créditos otorgados, todos han respondido favorablemente en el pago de las cuotas.

- Los créditos fueron destinados de la siguiente manera.
- 8 créditos por un monto de \$825.000,

- 2 créditos de \$500.000,
- 01 de \$300.000
- y otro por el valor de \$100.000

El fondo rotatorio para el mes de Julio contó con un saldo final de \$9.459.333.64 y la fecha después de realizados los créditos asciende a los \$5.000.000.00.

Nombres y apellidos

LUZ AMANDA CABRERA

NOTA: Solo llenar las celdas de color azul

VALOR			
SOLICITADO:	825. 000, 00	CUOTA FIJA PRESTAMO :	78 012, 00
PLAZO EN MESES		VALOR SEGURO :	0, 00
:	12		
TASA MES			
VENCIDO:	24, 00%		
FACTOR SEGUROS		TOTAL CUOTA :	78 012, 00
:	0, 00%		

	SALDO NORMAL	INTERES MES	ABONO A CAPITAL N.	CUOTA + INT. CTE.	FECHA DE PAGO
1	825.000	16.500	61.512	78.012	30 de Noviembre de 2006
2	763.488	15.270	62.742	78.012	30 de Diciembre de 2006
3	700.746	14.015	63.997	78.012	30 de Enero de 2007
4	636.749	12.735	65.277	78.012	28 de Febrero de 2007
5	571.472	11.429	66.583	78.012	30 de Marzo de 2007
6	504.889	10.098	67.914	78.012	30 de Abril de 2007
7	436.975	8.739	69.273	78.012	30 de Mayo de 2007
8	367.702	7.354	70.658	78.012	30 de Junio de 2007
9	297.044	5.941	72.071	78.012	30 de Julio de 2007
10	224.973	4.499	73.513	78.012	30 de Agosto de 2007
11	151.461	3.029	74.983	78.012	30 de Septiembre de 2007
12	76.478	1.530	76.482	78.012	30 de Octubre de 2007

Nombres y apellidos

NANCY CIFUENTES

VALOR			
SOLICITADO:	825. 000, 00	CUOTA FIJA PRESTAMO :	78 012, 00
PLAZO EN MESES		VALOR SEGURO :	0, 00
:	12		
TASA MES			
VENCIDO:	24, 00%		
FACTOR SEGUROS		TOTAL CUOTA :	78 012, 00
:	0, 00%		

	SALDO NORMAL	INTERES MES	ABONO A CAPITAL N.	CUOTA + INT. CTE.	FECHA DE PAGO
1	825.000	16.500	61.512	78.012	29 de Diciembre de 2006
2	763.488	15.270	62.742	78.012	29 de Enero de 2007
3	700.746	14.015	63.997	78.012	28 de Febrero de 2007
4	636.749	12.735	65.277	78.012	29 de Marzo de 2007
5	571.472	11.429	66.583	78.012	29 de Abril de 2007
6	504.889	10.098	67.914	78.012	29 de Mayo de 2007
7	436.975	8.739	69.273	78.012	29 de Junio de 2007
8	367.702	7.354	70.658	78.012	29 de Julio de 2007
9	297.044	5.941	72.071	78.012	29 de Agosto de 2007
10	224.973	4.499	73.513	78.012	29 de Septiembre de 2007
11	151.461	3.029	74.983	78.012	29 de Octubre de 2007
12	76.478	1.530	76.482	78.012	29 de Noviembre de 2007