

L A E C O N O M I A S O L I D A R I A Y E L C O S T O  
D E V I D A E N B A R R A N Q U I L L A

DELMER AÑEZ DURAN

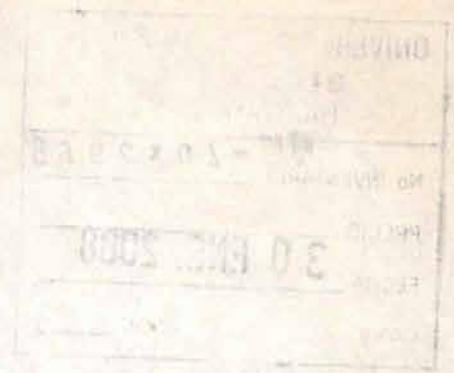
ALBERTO CIENFUEGOS RIVERA

C O R P O R A C I O N E D U C A T I V A M A Y O R D E L D E S A R R O L L O

S I M O N B O L I V A R

F A C U L T A D D E C I E N C I A S E C O N O M I C A S

B A R R A N Q U I L L A 1 9 9 6 .



CORPORACION EDUCATIVA MAYOR DEL DESARROLLO  
SIMON BOLIVAR

DIRECTIVA

RECTOR :	DR. JOSE CONSUEGRA BOLIVAR
SECRETARIO GENERAL :	DR. RAFAEL BOLAÑOS
DECANO :	DR. EUGENIO BOLIVAR
SECRETARIA ACADEMICA :	DRA. MARTA ARRIETA FRANCO.

Nota de aceptación:

---

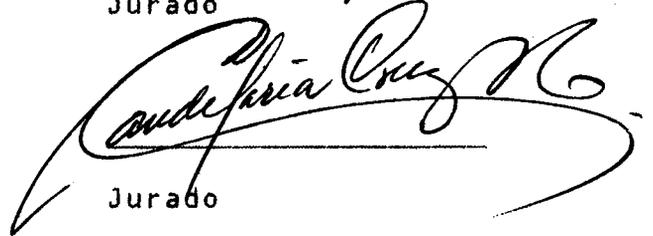
---

---

Presidente del Jurado



Jurado



Jurado

## T A B L A D E C O N T E N I D O

		Pag.
0.1.	PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA	I
0.2.	OBJETIVOS	III
0.2.1.	OBJETIVOS GENERALES	III
0.3.	JUSTIFICACION E IMPORTANCIA	IV
0.4.	DELIMITACIONES	V
0.4.1.	DELIMITACION ESPECIAL	V
0.4.2.	DELIMITACION TEMPORAL	V
0.4.3.	DELIMITACION DE CONTENIDO	V
0.5.	MARCO REFERENCIAL	VI
0.5.1.	MARCO TEORICO	VI
0.5.2.	MARCO CONCEPTUAL	IX
0.6.	METOLOGIA	XII
0.6.1.	TIPO DE ESTUDIO	XII
0.6.2.	METODO	XIII
0.6.3.	TECNICAS DE INVESTIGACION	XIII
0.6.3.1.	TECNICAS DOCUMENTAL	XIII
0.6.3.2.	TECNICA ESTADISTICA	XIV
0.6.3.3.	INSTRUMENTO DE TRABAJO	XIV
0.6.3.4.	FUENTES DE INVESTIGACION	XIV
0.6.3.4.1.	FUENTES PRIMARIAS	XV
0.6.3.4.2.	FUENTES SECUNDARIAS	XV

1.	ANALISIS DEL CICLO DEL DESEMPLEO TECNIFICADO	1
1.1.	EL SECTOR INFORMAL EN LA DINAMICA MICROEMPRESARIAL	1
1.1.1.	CRECIMIENTO ECONOMICO Y ACTIVIDADES INFORMALES	3
1.2.	LA INFORMIDAD EN EL DESEMPLEO TECNIFICADO	7
1.3.	LOS GREMIOS INSTITUCIONALIZADOS	9
2.4.	NIVELES PROFESIONALES ASOCIATIVOS	12
2.	EL MERCADO DE LIBRE EMPRESA Y EL COOPERATIVISMO	15
2.1.	RELACION PRECIOS DE CONSUMO - DISTRIBUCION	15
2.2.	EL COSTO DE VIDA	16
2.2.1.	EL EQUILIBRIO DEL CONSUMIDOR	17
2.3.	ALTERNATIVAS ECONOMICAS AL SECTOR COOPERATIVO FRENTE AL COSTO DE VIDA.	20
3.	DEMANDA DE ALIMENTOS Y COOPERATIVISMO	23
3.1.	RAZONES DE NO AGREMIACION	24
3.1.1.	PROYECCION DE LA DEMANDA POTENCIAL	24
3.2.	ANALISIS DE LA OFERTA	25
3.2.1.	OFERTA ACTUAL	25
3.2.2.	COBERTURA DE LA OFERTA	27
3.2.3.	VOLUMENES DE VENTA	28
3.3.	ANALISIS COMPARATIVO DE PRECIOS	29
3.4.	ANALISIS DE LA COMERCIALIZACION	30
3.4.1.	CANALES DE DISTRIBUCION	31
3.4.2.	DISTRIBUCION	32
4.	LAS COOPERTIVAS SEGUN SU LINEA DE ACTIVIDAD	33
4.1.	COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO	33
4.2.	COOPERATIVAS DE TRANSPORTE	37
4.3.	COOPERATIVAS DE CONSUMO	39

4.4.

COOPERATIVAS DE MERCADEO

40

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

## 1. PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA.

Entre otros factores determinantes del problema del Desempleo durante el periodo señalado en Barranquilla, lo constituye, el deterioro del Comportamiento del Mercado Laboral especialmente, la demanda de trabajo en cuanto al nivel de actividad y al nivel de remuneración se refiere, la contribución del sector industrial se ha deteriorado a consecuencia del incremento de la Deuda Privada.

Al cierre parcial de empresa y factorías y lo más fundamental, la disminución de los puestos de trabajo para la Mano de Obra Tecnificada, entendiéndose como tal, "el grado de capacitación y/o profesionalización en la diversas áreas de la actividad económica existentes en la ciudad, de acuerdo al grado de especialización industrial"; situación que ha conllevado a un proceso ascendente del desempleo, dada las condiciones cíclicas de su recesión determinando la frecuente vinculación de dicha mano de obra tecnificada a otras actividades económicas incluyendo al Sector Informal.

Si el deterioro del Mercado de Trabajo en Barranquilla, durante los últimos cuatro años sigue ascendente, la Mano de Obra Tecnificada, se ubicará en distintas actividades económicas donde sus ingresos al no representar su potencial laboral y dada la

insuficiencia de generación de empleos, dicha Mano de Obra permanecerá bajo una perspectiva decreciente, sobre todo cuando año tras año, las Instituciones Educativas del orden Técnico gradúa distintas personas cuya actividad es precisamente tecnificada, presentándose desde luego dos alternativas:

1. Hacer parte de la población Desempleada
2. Ingresar al Sector Informal

Por razones geográficas y de idiosincracia, los habitantes de la Costa Atlántica tienen necesidades diferentes de consumo, esto implica que los precios asignados a los productos distribuidos por el Sistema Cooperativo del interior del país sean comparativamente menores con los de la Costa Atlántica; y, así, los precios establecidos por las cooperativas abaratan el costo de la canasta familiar de sus afiliados y los del público que utilizan los servicios prestados por ella.

En su proceso de integración trata de evitar duplicidades de participación, esfuerzos y aplicación de recursos.

La cooperativa de ahorro y crédito entre otras, es naturaleza asociativa que tiene como objetivo común contribuir a elevar el nivel económico, social y cultural del hombre.

Las Cooperativas sonantes que de control de gran actividad socio-económicas que desempeñan un importante papel en la economía regional.

A lo planteado anteriormente se le puede agregar los siguientes interrogantes:

A qué obedece que el Sector Informal absorba gran parte de la Mano de Obra Tecnificada dentro de la exigua demanda de Trabajo?.

¿Cómo incide el Sistema Cooperativo en el abaratamiento del costo de la vida?.

Las respuestas a tales interrogantes nos permite objetivizar de manera concreta los aspectos inherentes a las perspectivas económicas y la demanda de posibles alternativas que en determinado momento posibiliten expandir la generación de empleos y mejoramiento del nivel de vida.

## **0.2. OBJETIVOS.**

### **0.2.1. OBJETIVO GENERAL.**

Establecer la importancia del Sistema solidario en el departamento del Atlántico como factor determinante en el abaratamiento del costo de la vida.

### 0.2.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS.

Determinar cuáles son los subsectores industriales más dinámicos que generan empleos tecnificados y su respectiva evolución.

Analizar las líneas de crédito que han sido otorgadas a las Cooperativas y las formas en que éstas han sido aprovechadas por el sistema.

Analizar de qué manera el Sistema Cooperativo del Atlántico incide en el abaratamiento del grupo de alimento de la canasta familiar.

### 0.3. JUSTIFICACION E IMPORTANCIA.

El contenido de esta investigación es justificable e importante porque nos determina la Movilidad Laboral del Tecnólogo desempleado en lo que respecta a subsectores industriales que con mayor dinamicidad generan empleos; estudia las condiciones del Mercado Laboral Industrial, la coyuntura económica del sector microempresarial en Barranquilla planteando a parti de ella, posibles soluciones que llevan a ampliar la demanda laboral y las respectivas estrategias que ha adoptado el Gobierno a través del Plan Nacional.

Dado que el cooperativismo se considera como la unión de aquellas

personas con necesidades comunes que pueden satisfacerse organizándose y actuando en común, el movimiento cooperativista es catalogado como uno de los medios mas adecuados para mejorar las condiciones de vida de los diferentes grupos sociales y lograr así mayor integración.

#### **0.4. DELIMITACIONES**

##### **0.4.1. DE CONTENIDO**

Se analizarán los efectos de la intervención estatal en el funcionamiento del Sistema solidario del departamento del Atlántico y la incidencia que tiene el cooperativismo en el abaratamiento del grupo de alineamientos de la canasta familiar.

##### **0.4.2. DE TIEMPO**

El periodo que se tomará para el análisis es el comprendiendo entre 1993 y 1997.

##### **0.4.3. DE ESPACIO**

La investigación se ubica en el departamento del Atlántico específicamente, pa el Sistema Cooperativo que existe en Barranquilla.

## 0.5. MARCO DE REFERENCIA

### 0.5.1. MARCO TEORICO

Con base en que "el Cooperativismo es fenómeno socio-económico que acerca y une dinámicamente a los hombres con fines de colaboración para que el progreso económico y el mejoramiento individual y colectivo"(1) y, teniendo en cuenta que " la Cooperativa es una sociedad de persona que une voluntariamente esfuerzos y recursos para el mayor rendimiento y la mejor distribución de las posibilidades económicas de la comunidad, que con ayuda y autoadministrándose produzcan los servicios que satisfagan sus propias necesidades"(2) es decir, pueden ser autosuficientes.

En tales circunstancias, las Cooperativas deben responder a la regulación del mercado, mediante precios justos, con una estrictez de costos, y un margen de utilidad para administración, servicios, reservas y excedentes programados, que sea consecuencia de estímulos a la producción, como forma de contribuir al desarrollo o grado de madurez de un movimiento cooperativo nacional.

---

(1) BURGOS, María Guerrero de. "Cooperativismo y Cooperativas" 6 Ed. Bogotá, Editores Cultural Colombiana.

---

(2) BURGOS, María Guerrero de. OP. Cit. p. 25

Para ello, deben tenerse en cuenta que:

" El desarrollo o grado de madurez de un movimiento cooperativo nacional no puede medirse sólo en términos cuantitativos de volumen de población asociada o de monto absoluto de operaciones, sino en términos cualitativos de autonomía, de acción estratégica y de capacidad de sustentar las formas prácticas - de una democracia fundamentada en la - planificación económica (propiedad, asignación y distribución de los recursos ingresos y excedentes), en la gestión colectiva y en la plena participación social.

Lo que se exige a este tipo de cooperativismo no es que repita la retórica de los Tejedores de Rochdale, sino que transforme la filosofía social en una práctica histórica".(3).

Una de las condiciones que exige el Estado de equilibrio del consumidor es que las Utilidades Marginales sean proporcionales a los precios teniendo en cuenta que el consumidor regional quiera maximizar su satisfacción de acuerdo con su ingreso y preferencia.

**DISCRIMINACION DE PRECIOS:** Hay discriminación de precios, cuando el vendedor carga precios diferentes para las unidades de un bien homogéneo. Para su aplicación han de darse dos condiciones:

1.- Que el vendedor tenga cierto grado de poder monopólico.

2.- Que pueda segmentar su mercado.

Existe segmentación cuando los consumidores que compran la mercancía a un precio-bajo no pueden revenderla a un precio más

---

(3) GARCIA, Antonio. "El Sector Cooperativo en el Desarrollo de América Latina".

más alto. Esto puede ocurrir debido a la naturaleza física del bien (servicios médicos o la electricidad por ejemplo), o a la existencia de impedimentos tales como el costo de transporte o las tarifas.

**DESCRIMINACION PERFECTA:** Ordinariamente el monopolista establece un precio que maximiza el beneficio, y luego deja que los consumidores compren, a ese precio, la cantidad que quieran. Pero cuando la discriminación es perfecta, el monopolista trata aisladamente con cada comprador y en vez de permitirle comprar todo lo que sea el precio establecido, le impone a su arbitrio tanto la cantidad que puede adquirir, como la suma que debe pagar para obtenerla. Lo obliga así, a llegar hasta el máximo que esté dispuesto a pagar, por la cantidad que él quiere ofrecerle; y como lo hace bajo amenaza de privarlo enteramente del bien, no le deja mas alternativa que aceptar incondicionalmente o rechazar la oferta. Esta forma de discriminación se llama perfecta, porque permite al vendedor obtener el mayor rendimiento posible de una determinada mercancía explotando al comprador.

**DESCRIMINACION IMPERFECTA:** Para explicar esta forma de discriminación del precio, su poniendo a un monopolista que vende en dos mercados aislados, cada uno de los cuales tiene su propia tabla de demanda; por otra parte, el costo marginal de suministrar una unidad de producción a cada mercado en el mismo (4).

#### **EFFECTO INGRESO Y EFFECTO SUSTITUCION**

El efecto sustitución es siempre negativo para un bien dado: a medida que el precio disminuye, aumenta la cantidad y viceversa. El efecto ingreso puede ser positivo o negativo, según los gustos del consumidor.

Con respecto a la mayoría de los bienes llamados por esto bienes "superiores" puede decirse que el consumidor los comprará en mayor cantidad cuando aumente su ingreso. Pero hay otros bienes (aceites, patatas, pan etc) que muchos consumidores consideran "inferiores" y compran en menor cantidad cuando aumenta su ingreso.

Alfred Marsahall, a quien se debe el más amplio desarrollo de utilidad de la demanda, evitó las complicaciones de los efectos - ingreso, suponiendo que los bienes en cuestión constitulan sólo una pequeña parte del presu[uesto del consumidor, y por lo tanto los efectos-ingreso, debido a su insignificancia, podrían descartarse tranquilamente.

#### **0.5.2. MARCO CONCEPTUAL.**

**AHORRO COOPERATIVO.** Consiste en acumular fondos que persi guen como meta la emancipación económica de los asociados en las entidades creadas bajo el carácter cooperativo.

**ABARATAMIENTO.** Disminución de los precios de un bien por unidad de tiempo.

**COMERCIALIZACION.** Es el proceso del mercado de un producto, que va desde su producción hasta el consumidor final.

**COMPETENCIA MONOPOLISTICA.** Es aquella en que los productores oferentes de un determinado bien son pocos, de tal suerte, que su influencia en el precio es más significativa que en el caso del obligopolio.

**CONSUMO.** Consumo de bienes obtenidos por una persona o entidad, como resultado de la distribución de su renta en un período determinado de tiempo. El sujeto del consumo se llama consumidor y da origen a la demanda.

**COOPERATIVA.** Empresa de economía popular e interés social de gestión y administración democrática, cuyos beneficios se distribuyen entre los socios en producción a las operaciones que con ellas realizan.

**COOPERATIVISMO.** Corresponde a un sistema económico y social con base en una doctrina y en unos principios normativos, cuya aplicación está representada en la Sociedad Cooperativa.

Es también un movimiento, por la fuerza que representa en la actividad universal. La virtud esencial del Cooperativismo es su doble función económica y social: la primera facilita las operaciones económicas en volumen mayorista para puedan dar rendimiento halagueño a sus socios, que por lo regular son personas de escasos recursos.

Elimina los factores negativos y los elementos parasitarios que hacen improductivo el esfuerzo de los débiles y distribuye las ganancias de la empresa entre los socios, quienes las han acumulado haciendo uso de sus servicios.

**ESPECULACION.** Comprar a un precio bajo con la esperanza de venderlo posteriormente a un precio mayor.

**INTEGRACION COOPERATIVA.** Es el proceso mediante el cual dos o más Cooperativas con una misma actividad, se unen para obtener su materia, comprar en conjunto en mayores volúmenes con precios bajos, establecer sus fábricas con el fin de vender directamente sus productos o mejores precios unitarios.

**INTERMEDIARIOS.** Personas que intervienen en el proceso de compraventa, ya sea entre el productor primario y el industrial, o entre el industrial y el consumidor.

En la ciencia económica vino a considerarse el intermediario como una parte fundamental, importante del proceso competitivo, puesto que llevaba a cabo la función de unir el productor con el mercado de demanda, que cada vez se hacía más distante en el tiempo y en el espacio, asumiendo importantes riesgos, aligerando de ese modo la carga del industrial. Según la industrial, el intermediario puede ser el mercader el traficante, el agente, el corredor, el mayorista, el minorista.

**MONOPOLIO.** Control de una mercancía o servicio que carece de unos sustitutos próximos por parte de un solo vendedor convenio, unión o agrupación de capitalistas que concentran en sus manos una gran parte de la producción y de la venta de mercancías, con el fin de asegurarse elevadas ganancias. El monopolio surge cuando la producción y el capital alcanza un elevado nivel de concertación.

**OLIGOPOLIO.** Es aquella situación del mercado en que un producto lo suministra un pequeño grupo de empresas cuyas actividades y políticas vienen determinadas por las reacciones esperadas de las otras empresas que componen este mercado.

La esencia del oligopolio consiste en la interdependencia mutua entre las empresas. Con fines de simplificación, se analiza frecuentemente el duopolio, que es, el caso del oligopolio, cuando sólo existen dos empresas.

## **0.6. METODOLOGIA**

### **0.6.1. TIPO DE ESTUDIO.**

El tipo de estudio utilizado en esta investigación es analítico descriptivo, que consiste en realizar recuentos sistemáticos, análisis e interpretaciones de los hechos reales que se dan en el

presente, con el fin de determinar verdades o comportamientos sobre tales hechos.

#### **0.6.2. METODO.**

El método a utilizar es el deductivo, por cuanto queremos conocer la incidencia del funcionamiento y tendencias del fenómeno cooperativista en el abaratamiento del costo de la vida en el departamento del Atlántico.

#### **0.6.3. TECNICAS DE LA INVESTIGACION.**

Las técnicas de investigación utilizadas en este estudio depende de las fuentes de información consultadas, siendo en su orden de importancia, las siguientes:

##### **0.6.3.1. DOCUMENTAL.**

Esta es muy diversa, debido a la variedad en las fuentes consultadas:

- Biblioteca de la Cámara de Comercio de Barranquilla.
- Biblioteca de la Universidad Simón Bolívar.

El proceso para la recolección de datos estará constituido por un diseño bibliográfico: análisis de documentos lecturas

seleccionadas y utilización de datos disponibles en libros, folletos y revistas.

#### **0.6.3.2. ESTADISTICAS.**

La información para este estudio se recogerá de fuentes primarias y secundarias, las cuales se tabularán para su presentación. Se recopilarán los datos disponibles y se clasificarán utilizando tablas y gráficos.

#### **0.6.3.3. INSTRUMENTO DE TRABAJO.**

- Fichas Bibliográficas: Se utilizarán en la técnica de información Bibliográfica.

- Entrevistas: Se realizarán entrevistas no estructuradas a personas que tengan que ver en alguna forma con el Sistema Cooperativo.

#### **0.6.3.4. FUENTES DE INVESTIGACION.**

##### **0.6.3.4.1. FUENTES PRIMARIAS.**

Serán aquellas obtenidas en las diferentes cooperativas que existen en Barranquilla, como también en los Supermercados.

#### **0.6.3.4.2. FUENTES SECUNDARIAS.**

Serán aquellas obtenidas a través de la observación indirecta no participante.

## 1. ANALISIS DEL CICLO DEL DESEMPLEO TECNIFICADO

### 1.1. EL SECTOR INFORMAL EN LA DINAMICA MICROEMPRESARIAL.

En el contexto de la economía nacional la existencia de pequeñas unidades de producción iniciaron un proceso de adecuación y/o transformación en la medida en que sus productos ingresaron a la órbita capitalista del mercado, y es así como en el Plan Nacional "Para Cerrar la Brecha" dió el primer paso de importancia en esta materia, aunque de manera indirecta, mediante el programa institucionalizado del "Desrrollo Rural Integrado", dirigido a pequeños productores parcelarios del campo, el cual adquirieron la categoría de pequeñas unidades No-capitalistas, pero cuyos resultados aún no se han dado, por razones obvias del modelo de desarrollo económico vigene.

Posteriormente el "Plan de Integración Nacional" habla ya del sector Informal, que se genera en la primera vez de reconocimiento de la magnitud del problema, se entró a reconocer por parte del mismo Estado, que el Sector Informal ha generado el 43.7% de los puestos de trabajo urbano. La categoría de "Informal" utilizada por el PIN, era tan sólo conceptual.

El término a la vez se ha ampliado para cubrir no sólo las pequeñas unidades de la producción sino también las de la distribución y los servicios, y se ha restringido para referirse sólo a las unidades precapitalistas, a las más chicas, a la "microempresas", excluyendo a las pequeñas un poco mayores pero ya capitalistas, y a las medianas.

La estrategia del Estado y de las Organizaciones privadas que vienen fomentando algunas unidades informales, como es el caso de la Microempresa, el cuál se recogió en el denominado "Plan Nacional de Microempresa" impulsado por "Cambio con Equidad, al estrategia es por un lado el de "modernizarlo" para elevar su productividad y sus remuneraciones, y la segunda aislarlo, en lo que respecta a modernizarlo, se plantea el de una Asistencia Técnica, créditos Populares y Promoción de formas Asociativas, y en la última, llevarlo a una extensiva competitividad frente a las unidades típicamente capitalistas, lo que supone una dinámica heterogénea en su comportamiento y su acentuación, en la medida en que las relaciones de productividad de la Industria y de los sectores dinámicos se ha mantenido dilatada.

Lo que desembocó a un incremento del desempleo y en su interioridad, la acentuación de pequeñas unidades productivas, de fácil acceso y sin ninguna característica definida en la especialización de su mano de obra, en tanto que la distribución del Ingreso de la Población se deterioró, bajo condiciones

procielicas (más del 45% de la población económicamente activa del país se halla en un rango salarial de menos de 2 salarios mínimos).

Si analizamos la tendencia del deterioro de la distribución del Ingreso y la misma distribución del Empleo según Rangos encontramos que la Informalidad corresponde a la desintegración entre la productividad industrial y la demanda del mercado laboral, independientemente de la calidad de Empleo, es por eso, entonces, que en las principales ciudades del país aparecen las ventas callejeras, ambulantes que expenden todo tipo de mercancías.

Se aprecia que los niveles de pobreza se comportan en sentido contrario a los niveles socio-materiales de la población, donde el sector informal ha adquirido una estructura dinámica que en el contexto de la actividad industrial desarrolla su propia face, aún cuando se dan ciclos contradictorios donde la ciudad de Barranquilla no escapa a dicho proceso.

#### **1.1.1. CRECIMIENTO ECONOMICO Y ACTIVIDADES INFORMALES.**

Si las contingencias económicas han marcado para el problema del Desempleo, nuevos retos en materia de Política Laboral y de crecimiento económico, en gran parte la informalidad en dicho proceso ha permitido la no caída de la industria y de la

productividad en virtud de la composición desigual y distinta calidad de la informalidad, en tanto que el Desempleo ha llegado a desbordar los elementos integrales del comportamiento económico y sin embargo se nota la ineficiencia entre la acción del Estado y la Industria Privada.

Entre las actividades Informales presentes se encuentran:

- A. Ind. Manufacturera
  - 1. Alimento - Bebidas - Tabaco
  - 2. Textiles - Cuero
  - 3. Madera - Muebles
  - 4. Papel - Imprente - Editorialista
  - 5. Química
  - 6. Metales no Ferroso
  - 7. Metálicas Básicos
  - 8. Maquinaria - Equipo
  - 9. Otros Manufacturas
  
- B. Comercio y Hotelería
  - 1. Comercio Por Mayor
  - 2. Comercio por Menor
  - 3. Restaurantes y Hoteles
  - 4. Comercio Callejero
  
- C. Servicio Comunicaciones Sociales, Personales
  - 1. Administración Pública y Defensa
  - 2. Saneamiento
  - 3. Sociales y Cmunitarios Conexos
  - 4. Diversión y Exparcimiento
  - 5. Personales
    - a. Servicio no doméstico
    - b. Servicio doméstico

En esta gama heterogénea de la Informalidad, el Comercio es quien genera mayor grado de participación, en tanto que su dinámica de absorción de mano de obra es más fluida, de ahí que encontramos

que un trabajador Informal se localice en primera instancia en el Mercado de las carnes, posteriormente como Lustrabotas, Voceadores de Prensa, Loteros y finalmente vendiendo mercancías en el "paseo bolívar".

La participación de la Informalidad y sus componentes como el Empleo no Asalariado, el Independiente, el Cuenta-Propia responde a las incongruencias de la Política Económica y de la acentuación del Desarrollo Desigual Capitalista, a la baja y proletarización de las condiciones socio-económicas de las clases trabajadoras.

El cual en sus condiciones extrnas viavilizan los factores de la dependencia a un ciclo económico inestable y procíclico que cada vez más acentúa la escisión entre el Mercado Laboral y la Demanda requerida.

La incidencia socio-económica en el Sector Informal la podemos identificar en los siguientes factores:

1. Lento crecimiento económico
2. Debilitamiento de las condiciones Económicas de la población Laboral.
3. Desmejoramiento del ingreso familiar
4. Incongruencias en la planificación de la Economía.

En cuanto al lento crecimiento económico, la informalidad si bien es cierto logra medio "estabilizar el desempleo abierto, el resultado de su acentuación es la pérdida de productividad ya que

muchos empleados en ramas de actividad que no son sus especialidades y al haber mayor grado de acentuación, las empresas acuden a la temporalidad.

El debilitamiento de las condiciones económicas de la población laboral, es la sumatoria de dicha acentuación: un trabajador mal remunerado, no puede producir o estar a los niveles de eficiencia que la industria o cualquier sector requiera, a consecuencia de ello la población con ingresos inferiores a dos salarios mínimos van incrementándose, baja la rentabilidad existente en los sectores dinámicos.

El desmejoramiento del ingreso familiar paralelo al debilitamiento de la condición económica es un proceso concomitante al problema del desempleo; la población subempleada e inactiva, de alguna manera tiene que subsistir, y de ahí las razones por las cuales las calles céntricas de la ciudad de Barranquilla.

Se hallan vendedores ambulantes, es decir una "economía del rebusque" esta concatenación de hechos relevantes en la estructura del mercado laboral viabilizan y perpetúan las condiciones de un equilibrio socio-económico que sólo satisface los intereses privados de una industria cuyas tasas de plusvalía, sale de la órbita nacional de capital, para instaurar la hegemonía de la Inversión Extranjera.

Las incongruencias en la Planificación Económica, es si se quiere la simbiosis del proceso, donde el Estado ejecuta acciones, proyectos y planes que en forma unilateral consigue ciertas dinámicas: la experiencia ha sido edificante en este sentido, cada gobierno instauro el imperio de un plan donde los objetivos y resultado demuestran que:

"EL PIN' Desarticuló el país

"CAMBIO CON EQUIDAD" Profundizó la desigualdad y la inestabilidad

"LUCHA CONTRA LA POBREZA ABSOLUTA" Divide más a los pobres y los hace inalcanzable al desarrollo.

En este sentido el ciclo de la Informalidad y sus distintas manifestaciones nos conllevan a concluir que la heterogeneidad entre la estructura formal e informal reproduce las condiciones ópticas del subdesarrollo y perpetuamiento de una economía satélite al capitalismo, siendo la Informalidad la parasitaria de dicho orden ya instaurado.

## 1.2. LA INFORMALIDAD EN EL DESEMPLEO TECNIFICADO Y LA ECONOMIA SOLIDARIA

En el contexto de la perpetuidad del desarrollo del Sector Informal y en la medida que su participación en la contribución al problema de generación de empleos, es significativa la informalidad adquiere una nueva dimensión distinta a la competitividad generada por el comercio y demás actividades

institucionalizadas, y es el hecho de que coexisten pequeñas unidades y tipos.

Lo importante es desarrollar las diferencias complementarias y lograr una alta productividad del capital, en la medida en que el sector Informal no es un conjunto de actividades que se definan negativamente por su ausencia de modernismo y por su irracionalidad y que hubiera que modernizar a toda costa.

Lo que implica su desarrollo, es que adopte una política nacional y multisectorial que vaya más allá de la mera acción crediticia desarrollada por las Fundaciones Privadas, o por la creación de una mini-demanda en el interior del comercio organizado.

Más que un plan de microempresas que reúna ebanistas al lado de vendedores ambulantes, y metalisteros, al lado de tenderos, había que diseñar unos planes sectoriales en aquellas ramas donde también las pequeñas unidades tengan factibilidad, con su respectiva organización de demanda, canales de comercialización que generen su propia dinámica.

La coexistencia de pequeñas unidades informales en la dinámica inter-sectorial, supone entonces que las Fundaciones Privadas salgan de la estructura de la Asistencia Técnica y del Crédito, y planten unos canales que viabilicen la comercialización de sus productos y tener su propio mercado.

El creer que mediante las Ferias Microempresariales anuales tal como se viene administrando son los canales que dinamizan la cobertura del sector Informal, es una gran aventura y estar de espalda a la recesión industrial, la competitividad con la institucionalización del mercado determina la existencia de una red de comercializadoras que permiten obtener unas tasas más significativas, y si el sector Informal se queda en la mera subsistencia y de reproducción formal.

No puede constituirse en una actividad a largo plazo. sino todo lo contrario, en una dinámica multisectorial de gran receptividad, donde ya su contribución a la generación de empleos, no es opúscula y oscurantista, sino macroeconómica; de ahí la necesidad de su implementación a través de los planes y la proyección de su demanda.

### **1.3. LOS GREMIOS INSTITUCIONALIZADOS.**

En el desarrollo de las alternativas al problema del Desempleo Especializado en Barranquilla, en lo que respecta a la política oficial, los gremios institucionalizados adoptan estrategias así por ejemplo. las Agencias Oficial Senalde, "Servicio Nacional de Empleo", adopta unos canales de demanda, que consiste en que las Empresas solicitan a ésta el tipo de mano de obra especializadas, como por ejemplo:

Fenalco- División de Empleo

Andi

Camacol

Acopi

Vendedores Profesionales  
Mercadorecnistas  
Ingenieros de Sistemas y de  
Computación  
Supervisores de Control de  
Calidad  
Economistas  
Contadores  
Ingeniers Industriales

Por otro lado, dichos gremios institucionalizados, mediante una línea de financiación podrán realizar un plan de inversión y fomento para la Microempresa, en t

Obreros Calificados

- Soldadores
- Mecánicos Disel
- Tècnicos de Refrigeración
- Mecánico Automotriz

Mecanógrafas Bilingue

Obreros de la Construcción:

Estas especializaciones requieren por parte de las Empresas el desarrollo de unas estrategias y mecanismos que fomenten la generación de empleo; consideramos que la labor desarrollada por Senalde, no sólo es de canalizar este tipo de demanda, sino también el de fomentar una captación de mano de obra Especializada de formación universitaria y tecnológica, ya que la acción del Estado debe ir más allá de empleo temporal.

Por otro lado, los Gremios Institucionalizados deberán adoptar unas estrategias a la generación de empleos especializados,

mediante una sección que se responsabilice de canalizarla, así por ejemplo.

Fenalco-División de Empleo	Vendedores Profesionales
	Mercadotecnistas
	Ingenieros de Sistema y de Computación
Andi	Supervisores de Control de Calidad
Camacol	Economistas
Acopi	Contadores
	Ingenieros Industriales

Por otro lado, dichos gremios institucionalizados, mediante una línea de financiación podrán realizar un plan de inversión y fomento para la Microempresa, en términos de capitalización y generación de empleos, a fin de establecer una mayor dinámica en la competitividad del mercado.

Paralelo al fomento Micoempresarial, se debe a partir de la política económica del gobierno, el orientar la educación tecnológica en base a los requerimientos de la Industria, pero como esta industria es privada, lógicamente que su inversión y fomento al empleo es mínimo, lo que supone un carácter determinante para poder aplicar tal estrategia o en el caso de extremos: Aliviar la estructura tributaria frente a un número de empleos generados directamente.

Otro de los elementos que el Estado debe controlar es precisamente el de la subcontratación mediante las Agencias de

Empleos Privados, en el cual la "generación de empleo" se alza sobre la base de la minimización de las prestaciones sociales del trabajador, situación que ya ha denunciado pero que la atención gubernamental no ha respondido en forma concreta.

Los gremios Institucionalizados a partir de la división de Empleo y en los Centros de Educación Superior, instituciones, Corporaciones y Universidades, debería darse tal esquema de División de Empleo, el cual estará en capacidad de analizar y recomendar a Planeación los requerimientos de dicha mano de obra educada; en este sentido se daría una correspondencia entre la acción del gremio institucionalizado con la adecuación del Mercado Laboral cuya mano de obra es especializada.

#### **1.4. NIVELES PROFESIONALES ASOCIATIVOS.**

No podemos desconocer que hoy las Asociaciones Profesionales y sus eventos de convergencia doctrinal (congreso), son los medidores de su actividad en el contexto nacional aún cuando todavía en sectores de opinión, la situación es contraria.

Nosotros concebimos, que las profesiones mientras no tengan un punto de convergencia hacia el problema del Desempleo, ni puede darse mayor participación en la aplicación concreta de alternativas frente tal magnitud socio-económica.

A veces preguntamos con escepticismo: Para qué más Economistas, Abogados, Trabajadores Sociales, Médicos, Pre-Escolares, cuando no hay empleo?

En el trasfondo de la problemática, es contraria, se trata de utilizar en lo potencial la oscura idea de una saturación, cuando el problema estriba en la política económica del país, en el problema de la inversión, y la de canalización del ahorro público.

Las Asociaciones Profesionales deberán cuestionar, que papel han jugado frente al problema del Desempleo Especializado, y presentar algunas propuestas, como en el caso de Barranquilla, donde los eventos profesionales se traducen en divagaciones; pero bajo el criterio de la generación de empleo.

Las Asociaciones deberían implementar un proyecto de identificación de los cerrados desempleados, en tanto que estos pueden autofinanciar un proyecto de empleo para una población especializada, o lo que es igual, vincularse con un gremio en particular.

En este contexto de las Asociaciones Profesionales, mediante la vinculación con los Gremios Institucionalizados estos le facilitaría un espacio, para desarrollar el trabajo requerido, es efectuar de manera periódica, una análisis de la población

profesional, y encontrar las fuentes de autofinanciamiento en la generación de servicio especializados.

Cada Asociación profesional requerirá de un departamento de investigación y Planeación para poder encontrar la generación de servicios que el Mercado requiera, es decir, la Asociación garantizará la acción especializada en el momento que grado de su solicitud.

En conjunto, vemos con delicada y xtramada atención que la población desempleada especializada no sólo se incrementa, sino que adquiere situaciones contradictorias, como a mayor grado de educación superior, mayor posbibilidad de desempleo o en su efecto, ingresa al sector Informal; esta situación nos conduce a plantear las alternativas, tanto por acción del Estado, los gremios y las Asociaciones Profesionales, para que en connjuntose adopten las distintas estrategias en lo concreto y dejar la mora formulación como parece ser el destino de cualquie misión de Empleo.

## 2. EL MERCADO DE LIBRE EMPRESA Y EL COOPERATIVISMO

### 2.1. RELACION PRECIOS DE CONSUMO DISTRIBUCION.

La estructura del Mercado a lo largo de los años se ha desarrollado en el pensamiento económico por una corriente que trata de establecer las condiciones bajo las cuales el uso de los poderes del Estado es apropiado.

Esta tendencia ha intentado explicar cuál debe ser el límite para la intervención estatal en la economía. En la formulación de Richard Musgrave ésta se clasifica en tres áreas: La Asignación de Bienes y Servicios, su Distribución y la Estabilización de la Economía; podemos añadir a éstas, el fomento al desarrollo económico.

Las áreas principales donde el mercado no distribuye muy bien sus recursos son aquellos que incluyen la producción de bienes y servicios que benefician a la sociedad como un todo; defensa, justicia, policía y carreteras.

Cuando Musgrave se refiere a la Distribución es en sentido descentralizado; los precios no sólo asignan los recursos y

contribuyen a la eficiencia sino que también son la fuente de los ingresos de los individuos y por lo tanto son enfáticamente protegidos y promovidos.

En la Economía liberal y en las deficiencias del mercado se dan situaciones donde los precios de mercado no reflejan los costos o beneficios sociales marginales y la rentabilidad del mercado no refleja el beneficio neto de una actividad económica, en la medida que los agentes intermediarios se reparten dichos márgenes, además por monto hoy las ramas de actividad económica se encuentran monopolizadas en grupos económicos que consolidan los respectivos mercados, donde las medidas gubernamentales les ha acompañado y por ende los precios de los productos oscilan de acuerdo a la coyuntura del mercado y a la misma política de precios.

Es por eso que no es casual, que la "Libertad de precios" en la estructura del mercado ha llevado a la población a tomar medidas frente al costo de vida, lo que ha implicado una disminución de la capacidad adquisitiva del consumidor.

## **2.2. EL COSTO DE VIDA.**

Según los datos de la Encuesta Nacional de Hogar durante el período el costo de vida en el país tuvo las siguientes características: (Ver tabla 1).

Si a esta evolución, analizamos el proceso inflacionario y la participación del grupo alimentos, nos refleja el hecho contradictorio de que la libertad de precios y la condición de libre empresa, constituyen para el consumidor, El máximo desequilibrio frente a la distribución del Ingreso.

De ahí la necesidad de que la población busque en organizaciones como las cooperativas, para hacerle frente a las condiciones de vida. Es decir, la Cooperativa, como una alternativa al problema del abaratamiento del costo de vida, lo que implicaría la adopción de políticas y estrategias que acompañen el equilibrio del consumidor.

#### **2.2.1. EL EQUILIBRIO DEL CONSUMIDOR.**

En el capítulo cuarto, planteamos unos interrogantes dirigidos a que si el crédito cooperativo incidía en el abaratamiento del costo de vida y en que medida se daba; ahora se trata de relacionar en base a los datos del costo de vida, a las variaciones del gasto familiar según bienes de la canasta familiar, como se manifiesta el llamado equilibrio del consumidor.

En primera instancia hay que considerar, que el movimiento Cooperativo a través de sus políticas y estrategias frente a la economía, logra de alguna manera cualificar determinados grados

T A B L A 1

EVOLUCION DEL COSTO DE VIDA, TOTAL NACIONAL Y PARTICIPACION  
BARRANQUILLA. 1991 - 1995

---

AÑOS	Costo de Vida Total Nacional	Costo de Vida Cidudad Barrnaquilla
1991	16.6	14.5
1992	18.3	17.8
1993	22.5	21.4
1994	21.5	22.5
1995	23.4	23.4

---

FUENTE: Tabulados de la Encuesta Nacional de Hogar. DANE

del costo de vida, como es el caso del Crédito Cooperativo dirigido a vivienda, servicios hospitalarios, de salud; servicios funerarios, mercadeo y bienes, pero que ante el conjunto de la estructura inflacionaria, no se constituye en herramientas fundamental para extinguir y/o hacer frente al problema.

Analicemos el gasto por niveles de ingreso, del grupo alimentos durante el periodo para inferir de cómo el ingreso frente al costo de vida es inverso, hasta llegar a grados agudos especialmente en la población de ingresos inferiores al salario mínimo legal. Veamos dicho comportamiento en la tabla 2.

Como habíamos afirmado anteriormente, de que no es casual que el Consumidor Colombiano, gaste mayoritariamente en el renglón de alimentos, independientemente del nivel de ingreso, aún cuando para los estratos bajos y medios, la relación se agudiza y por ende dificulta la relación Ingreso - Gasto familiar.

Si en la tabla anterior, los niveles de ingreso cuyo promedio es mayor en el grupo de alimentos los constituyen los grupos de hasta 1 salario mínimo, con un promedio ponderado durante el periodo señalado del 43.5%; el de 1 hasta 2 salarios mínimos, el 44.3%; el de 2 hasta 3 salarios mínimos, el 42.0%; y el 3 a 4 salarios mínimos, el 37.7% respectivamente; mientras que los grupos de 4 salarios hasta 15, sus promedios son inferiores al 35%, en virtud del ingreso y su posición ocupacional (Ver tabla 3).

Ahora bien, como no existe una información estadística por parte de las Cooperativas de Consumo y de Bienes, para establecer mediante indicadores estadísticos el efecto del conjunto total de los precios establecidos por Cooperativa frente al nivel de consumo, dado por la Encuesta Nacional de Hogares y Consumo, podemos en su reemplazo, inferir algunos elementos del orden hipotético, tales como:

1.- Mientras no se establezca una política coherente de precios antiinflacionista, el sistema cooperativo no puede colectivizar hacia el objetivo del abaratamiento del costo de vida.

2.- El incremento del costo de vida, no sólo indica la permanente pérdida del valor de la moneda, sino también la incongruencia entre los niveles del Ingreso y la disminución del bienestar socioeconómico de la población.

3.- Las alternativas generadas por el sector cooperativo a nivel de consumo, para un segmento de población con beneficios colectivos, tiene que proyectarse sobre la base de programas con mayor cobertura.

En este sentido, mientras persista la relación del equilibrio del Consumidor bajo la coyuntura del mercado libre, el cooperativismo no puede constituirse en una alternativa colectivizada frente al costo de vida.

T A B L A 3

PROMEDIO PONDERADO DEL GASTO EN ALIMENTO SEGUN NIVEL DE INGRESO

---

Niveles de Ingreso	Promedio % ( )
Hasta 1 Salario mínimo	43.5
Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	44.3
Más de 2 hasta 3 S.M	42.0
Más de 3 hasta 4 S.M	37.7
Más de 4 hasta 5 S.M	34.6
Más de 5 Hasta 6 S.M	31.8
Más de 7 hasta 8 S.M	28.2
Más de 9 hasta 9 S.M	26.2
Más de 9 hasta 14 S.M	19.6
Más de 15 salarios mínimos	4.4.

---

FUENTE: Cálculo de los autores en base a la Tabla anterior.

### 2.3. ALTERNATIVAS ECONÓMICAS AL SECTOR COOPERATIVO FRENTE AL COSTO DE VIDA.

Hemos venido planteando hasta ahora, que de acuerdo al incremento del costo de la vida, la existencia competitiva entre un sector cooperativo moderno y otro tradicional, y esencialmente la formación oligopólica de los precios, las cooperativas de consumo y mercadeo, encuentran dificultades no tanto por desarrollar sus funciones, sino también para constituirse en alternativas frente al costo de la vida y por ende ante el abaratamiento del costo de vida.

Para considerar al movimiento cooperativo como elemento organizacional antiinflacionario, es preciso tener en cuenta dos aspectos esenciales a saber:

1. La tendencia alcista de los precios del subsector alimentos, exige una política coherente por parte de las cooperativas.
2. La coyuntura del movimiento cooperativo deberá sostener una mayor presencia en los sectores económicos.

En cuanto al primer elemento, la tendencia alcista de los precios en alimentos, las cooperativas por lo general de las veces no cuentan con estrategias para hacerle frente a dichos incrementos, ya que por el mismo modelo económico, el mercado libre y su

formación de precios, dificulta que las cooperativas apliquen una reducción en sus precios, ya que implicaría la existencia de una gran línea de subsidio de mercado a partir del volumen de ahorro y la capacidad de inversión, como también la elaboración de proyectos de financiación e inversión.

No todas las cooperativas pueden contar con verdaderos proyectos de inversión para que adopten líneas de subsidio y apliquen estrategias frente al abaratamiento del costo de la vida.

De ahí la importancia de que la administración y organización de las cooperativas y los organismos crediticios, adopten mecanismos, para tales efectos.

En cuanto al segundo elemento, para que las cooperativas puedan tener mayor acceso y presión ante los otros sectores económicos, se hace necesario la formulación de planes inter-regionales, con el ánimo de que se convinen e integren distintos planes y puedan ejercer mayor reivindicación de los intereses cooperativos.

Consideramos que las cooperativas no pueden sostener el nivel competitivo con los otros establecimientos ya que perdería la función social; es por eso entonces que para la cooperativa se constituye en herramienta alterna al abaratamiento del costo de vida.

Tendría que definirse por políticas macroeconómicas que integren mas de cerca, el sector comercial con el cooperativismo de Comercio y Servicios, como también la aplicación técnica de canales de comercialización y distribución que faciliten una mayor cobertura de demanda, cuyos servicios también lleguen a la población no cooperada.

La política económica frente al abaratamiento del costo de vida no puede ser objeto de un aislamiento, o de una tarea individual para cada cooperativa, ya que exige una voluntariedad democrática y representatividad colectiva por parte del gremio, a fin que se estime y se proyecte sobre la base de colectivizar mejores condiciones de vida, especialmente frente a la distribución del Ingreso.

### 3. DEMANDA DE ALIMENTOS Y COOPERATIVISMO

En la demanda de los artículos de primera necesidad por parte de los tenderos para surtir sus negocios, se sitúa especialmente en el Mercado Central y los depósitos de carácter privado que funcionan en esta ciudad, concentrándose allí más del 60% de la demanda total que adquieren para surtir a la comunidad.

El 40% restante lo completan una serie de oferentes como la Gran Central de Abastos, los Supermercados, el IDEMA y algunas empresas que se encargan de repartir lo que ellas mismas producen (gaseosas, leche, carnes, embutidos, artículos de tocador), de estabilidad en la oferta de los artículos en cuanto a la variabilidad se refiere, las incomodidades existentes en el mercado y la inseguridad que en él se experimenta.

La cantidad y clase de artículos que se demandan para la distribución, está determinada por una serie de variables como el capital, el clima, hábitos, costumbres; pero se trata en esta parte, sólo de hacer una relación de los artículos que abarca cada una de las líneas de compra que se realizan en la ciudad de Barranquilla.

1. Grupo de las bebidas: Integrado por cervezas, gaseosas, jugos y licores.

2. Grupo de verduras: Compuesto por productos de origen vegetal como el tomate, ajies, repollo, mazorcas, yuca, plátanos, legumbres, etcétera.

3. Grupo de las carnes: comprende los productos cárnicos crudos y procesados tales como carnes de res, de cerdo de pollo, salchichones, mortadelas, sardinas, y atún.

4. Grupo de los lácteos: Quedan incluidos aquí la leche y sus derivados tales como leche pasteurizada en bolsa plástica, kumis, yogurt, queso, mantequilla y margarinas.

5. Grupo de los granos: Se incorpora a este grupo, todas las frutas de las gramíneas como el maíz, el arroz, arvejas, lentejas y frijoles.

6. Grupo de misceláneos: Constituidos por una serie de productos diversos como aceites, panes, dulces, jabones, desinfectantes, hilos, botones, etcétera.

### 3.1. RAZONES DE NO AGREMIACION.

El no tener la cantidad de tiempo disponible para brindárselo a

la cooperativa, en virtud a las múltiples obligaciones y ocupaciones que tiene y la prolongada jornada de trabajo que él ejecuta.

2. Abstinencia en algunos casos por el bajo nivel educativo que él posee y creer que puede ser explotado por esa entidad y otras razones como falta de interés, desconfianza, etcétera.

### 3.1.1. PROYECCION DE LA DEMANDA POTENCIAL.

Para proyectar la demanda potencial se han tenido en cuenta las premisas siguientes:

- Disminuir en un 20% el promedio total de las compras de artículos por parte de los tenderos ( el cual es de \$ 730.000 pesos según encuesta realizada) ya que se deben tener en cuenta las compras que ellos hacen directamente a algunas empresas que fabrican y expeden sus productos a domicilio por ejemplo: Gaseosas, cervezas, refrescos, etcétera.

- Que la Cooperativa se incrementará anualmente en un 2% en cuanto al número de socios se refiere teniendo en cuenta el incremento en el registro mercantil de la Cámara de Comercio para los últimos cinco años.

- Basándonos en la inflación de la canasta familiar registrada por el DANE.

Se observa una demanda en pesos corrientes constantes año por año como lo indica la columna de incremento anual (Ver Gráfico 1 ).

### **3.2. ANALISIS DE LA OFERTA**

Uno de los aspectos del estudio de mercado que suele ofrecer mayores dificultades prácticas es la determinación de la oferta de los bienes o servicios que se están analizando.

El tendero de la ciudad de Barranquilla cuenta con una variada gama de oferentes para surtir su negocio, entre los cuales encontramos los Supermercados, Cooperativas, Depósitos, Mercado Central y la Gran Central de Abastos, contando cada uno de ellos con distintos procedimientos y facilidades para surtir al tendero mayorista por ello pueden variar las condiciones en que cada grupo de tenderos prefieren adquirir las mercancías para surtir su negocio.

#### **3.2.1. OFERTA ACTUAL.**

Según el trabajo de campo, se recurre a la oferta de los distintos proveedores para su negocio de acuerdo a una serie de necesidades particulares que surgen de la capacidad económica, de sus ambiciones y de la ubicación.

Cada oferente basándose en determinada ventaja que está en condiciones de otorgar, trata de obtener el mayor número de demandantes posibles, y las ventajas que cada uno de ellos otorga a sus compradores:

1. Mercado central, allí se ofrecen los productos con un precio un poco menores que los demás oferentes, a pesar de las incomodidades.

2. Los depósitos otorgan la facilidad de obtener los productos para ser cancelados en pagos diferidos y a créditos en algunas oportunidades.

3. La Gran Central de Abastos ofrece además de una completa seguridad para comprar, las mismas ventajas de los depósitos por ser éstos propiedad de los mismos dueños.

4. Existen otras entidades que complementan la demanda tales como Cooperativas, IDEMA, que ofrecen productos a muy buenos precios pero que hay que cumplir cierta tramitología para surtirse en esos lugares, y los Supermercados donde se compra de una manera muy cómoda pero los precios son muy elevados, por lo que representan un porcentaje muy bajo de la demanda.

En la Tabla 5 se puede apreciar la distribución de la oferta: según las preferencias de los tenderos el 80.6% recurre a las dos

primeras fuentes ( mercado central y depósitos), aproximadamente un 10% recurre a la Gran Central de Abastos, y un muy reducido número a otros proveedores.

### 3.2.2. COBERTURA DE LA OFERTA COOPERATIVA.

Con la creación de la cooperativa, se propuso abastecer en un principio como ya se dijo a unos 350 tenderos los cuales implicaron un gran volumen de ventas, para ello que preciso obtener la producción necesaria para estar al día con los asociados, por lo tanto para su funcionamiento, la Cooperativa compra directamente al productor de cada uno de los principales artículos que expende según los grupos ya previstos a fin de obtener y ofrecer a un menor precio dichas mercancías.

El objetivo de la Cooperativa en este renglón es comprar directamente a la fábrica aquellos productos procesados como el aceite, bebidas, enlatados, productos lácteos, etcétera.

De igual forma comprar al productor de alimentos de origen vegetal, animal y mineral como las carnes, verduras, sal, granos, verduras, etcétera, lográndose así una importante disminución en el precio de los artículos para su venta posterior, y de paso asegurarle al tendero un surtido completo sin trabas de ninguna clase.

T A B L A No. 5

OFERTA ACTUAL A LA QUE RECURRE EL TENDERO

---

Lugar	Número de encuestados que lo escogieron	Porcentaje
Mercado central	42	31.34
Depósito	36	26.87
Central de Abastos	6	4.48
Mercado central y depósitos	14	10.45
Mercado central y central de abastos	17	12.69
Depósito y central de Abastos	7	5.22
Otros	12	8.95
Total	134	100.00%

---

FUENTE: Encuesta realizada por los autores en la ciudad de Barranquilla.

### 3.2.3. VOLUMENES DE VENTA DE LA COOPERATIVA DE TENDEROS.

A pesar de las dificultades que se puedan presentar en la determinación de la oferta en términos generales se han estudiado los volúmenes de venta que la Cooperativa esta en capacidad de efectuar si nos basamos en la tabla y en la proporción porcentual de ventas por grupos o líneas de productos que realizan los tenderos como se indica en la Tabla 6.

De la distribución mínima de la tabla se desprenden las siguientes características:

1. El renglón "otros" abarca el mayor porcentaje (41.18%), pero se debe aclarar que se trata de un conjunto de bienes que al ser desglosados presentan niveles individuales más bajos.
2. El grupo de las bebidas tiene fuerte incidencia en el monto de las compras con el 20% que como ya se explicaba son productos distribuidos por las casas fabricantes y que no serán distribuidos por la Cooperativa.
3. Con base en la consideración anterior el resto del grupo excluyendo las bebidas, deben presentar totales similares a los de la tabla ya referida.

### 3.3. ANALISIS COMPARATIVO DE PRECIOS.

En el estudio del proyecto se analizan los precios que pueden tener los bienes que se espera distribuir, con el propósito de caracterizar de qué forma se determinan y el impacto que una alteración de los mismos tendría sobre la oferta y la demanda de los productos.

A manera de guía existen algunas modalidades muy comunes de fijación de precios, como las siguientes:

- Precios existentes en le mercado interno.
- Precios de similares importados.
- Precios fijados por el sector público
- Precios estimados en función del costo de proyección
- Precios del Mercado Internacional
- Precios estimados en función de la demanda
- Precios regionales.

De la anterior lista, el sistema utilizado para la Cooperativa encuadra en la modalidad de precios existentes en el mercado, mediante la comparación de los precios de los artículos que expenderá el proyecto, tomando como base de comparación los lugares siguientes:

- Plaza de mercado.

- Supermercados.
- Depósitos.
- Central de Abastos.
- Tiendas.
- Productor.
- La Cooperativa en si.

Lo que permite establecer las diferencias de precios de los productos y/o mercaderías en relación con los probables valores de venta de la Cooperativa.

Se observa en la tabla que la Cooperativa de tenderos está en disposición de vender sus productos a precios más ventajosos que los demás agentes comercializadores, con un margen de utilidad mínimo estimado en el 4% en relación a los precios propuestos por el productor, porcentaje que es suficiente para satisfacer las necesidades de la Cooperativa en lo que a sus gastos se refiere, pero que no cumplirían con las expectativas de ganancias que tienen los demás intermediarios comerciales.

#### **3.4. ANALISIS DE LA COMERCIALIZACION.**

La tienda tiene gran importancia en el aprovisionamiento de los hogares del pueblo de barranquilla, especialmente en los barrios populares, llegando a representar ante la escasa existencia de expendios diferentes, la casi totalidad de la oferta de alimentos.

En la ciudad de Barranquilla al igual que en las demás ciudades de Colombia es poco el control que se ejerce sobre la distribución de alimentos, es por ello que se acentúa un alto nivel de especulación y alza de precios que se mueve a voluntad de los distribuidores mayoristas que comercializan estos productos hasta llegar al tendero el cuál es el último distribuidor y quien además debe obtener también una ganancia por el trabajo realizado.

Pero esta ganancia que es mínima se encuentra mal visto por el consumidor quien le responsabiliza la culpa total del precio de los productos, sin tener en cuenta el encarecimiento que les imprimen los mayoristas y demás intermediarios.

#### **3.4.1. CANALES DE DISTRIBUCION ACTUALES DE LOS PRODUCTOS DE LA CANASTA FAMILIAR.**

En la ciudad de Barranquilla se efectúa una distribución de los artículos de consumo básico a través de mayoristas, depósitos, plazas de mercados, Cooperativas, Supermercados, Cajas y Minoristas, incluyendo en éstos últimos al tendero. A continuación se presenta la forma en que se realiza la comercialización de los productos.

AL hacer el segmento del proceso de distribución de los productos se puede observar una red de intermediación que coloca al tendero

en un lugar que permite alucir que él se constituye en un agente de comercialización que observe por "traslación" los valores o costos agregados de los anteriores agentes, lo cual lo obliga a vender a precios que disgustan al consumidor, por ello, se pretende hacer más dúctil el canal de comercialización con el montaje de la Cooperativa de tendero, de manera que haya un grado de flexibilidad en la fijación de los precios para los afiliados y que a su vez permita una competencia más elástica.

#### **3.4.2. DISTRIBUCION A TRAVES DE LA COOPERATIVA.**

Con la creación de la Cooperativa, se reduce la acción intermediaria y el producto pasaría del productor, directo a la Cooperativa de allí al consumidor final.

## . LAS COOPERATIVAS SEGUN SU LINEAS DE ACTIVIDAD.

### 4.1. COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO.

En el contexto de la economía capitalista, el surgimiento de un tipo de cooperación o de solidaridad frente a un conjunto de necesidades básicas de un segmento de población en particular, se fundamente en el criterio democrático de aunar esfuerzos propios para una virtual autogestión, en este sentido, la economía solidaria se ha constituido no sólo para el país sino también para los demás países de América Latina como una estrategia y/o alternativa frente a los problemas macroeconómicos.

Como por ejemplo el desempleo, la baja productividad la prestación de eficientes servicios personales y comunitarios, la comercialización monopólica, el abaratamiento del Costo de Vida y participación en el proceso de reactivación industrial, el cual ha contribuido para que el sector cooperativo se constituya en otra alternativa económica y social que genera una cualificación del nivel de vida, es por eso entonces, que al hablar de las Cooperativas, independientemente de su línea de actividad, éstas convergen hacia una mayor presencia en el aparato productivo; de ahí la necesidad inminente de fortalecer el Plan Nacional de

## Desarrollo Cooperativo.

Durante el periodo 1991 hasta 1995 las Cooperativas, de Ahorro y Crédito han mantenido el liderato en la economía solidaria, ya que son éstas las que financian a través de sus líneas de crédito las actividades económicas, que como dijera Carlos Uribe Garzón.

" Por otra parte en el propósito de fortalecer la economía solidaria, el cooperativismo de Ahorro y Crédito está en la obligación de prestar atención primordial a todas las manifestaciones de esta economía, orientan el crédito hacia la producción que se haga en forma cooperativa o que utilice canales cooperativos de aprovisionamiento o de comercialización, hacia el cooperativismo de vivienda de interés social y hacia las organizaciones cooperativas de los consumidores.

Lo que nos infiere que son estas cooperativas las llamadas a desarrollar un conjunto de estrategias frente a la consecución de recursos económicos para viabilizar el resto de las actividades, que equivale a una gestión de autofinanciación, que es precisamente lo que había planteado el entonces Plan Nacional de Desarrollo Cooperativo.

" Crear condiciones adecuadas para el desarrollo del sector Cooperativo, a través de la utilización de los recursos disponibles, de tal manera - que se avance en la autosuficiencia financiera y se disminuya la dependencia de los aportes Gubernamentales".

Es diciente, entonces, que la captación de recursos suficientes para atender el proceso de desarrollo cooperativo frente a las distintas líneas de actividad económica, se constituye en su primordial objetivo, sobre todo cuando las principales empresas tanto oficiales como privadas cuentan con tales Cooperativas de Ahorro y Crédito, lo que incide en la magnitud misma de su desarrollo.

Este objetivo de cualificar las principales necesidades de sus cooperados, se refleja en la canalización de los recursos para distintas actividades, tales como: Vivienda, Educación y Salud.

Nótese que las actividades con mayor volumen de financiación fueron vivienda y educación, las cuales pasaron de \$ 1.437.081 en 1991 a \$ 13.450.000 y de \$ 833.432 a \$ 9.200.000 respectivamente, aun cuando hay otras actividades donde las Cooperativas destinan significativos aportes, como es el caso de salud y servicios médicos.

Estos destinos económicos en tales actividades provienen de los distintos programas diseñados por los respectivos Comités tanto de Educación como por el Comité de Vigilancia, aún cuando muchas veces en los programas se improvisan a consecuencia de la ausencia de planificación frente a la racionalización de los recursos.

Tenemos que aclarar que el total de las actividades financieras

con respecto al nivel de consumo en la población cooperada refleja la capacidad del gasto en la canasta familiar y no la relación directa y matemática frente a lo financiado en las respectivas Cooperativas.

Si analizamos la evolución de los recursos crediticios como aparece en la tabla 4 frente al volumen de ahorro y capacidad ahorrativa de los cooperados, notamos un conjunto de diferencias, entre las cuales anotamos:

- Existe una vaguedad conceptual entre los niveles de ingreso y capacidad de crédito por parte del cooperado.
- La capacidad ahorrativa del cooperado está íntimamente ligada a la distribución del Ingreso.
- El volumen de crédito personal está adscrito a una tramitología administrativa.
- No hay en determinadas Cooperativas, una fijación de criterios y estrategias en la adecuación de los créditos.
- Existe una deficiente estructura administrativa para la financiación de proyecto de inversión, lo que debilita una presencia coherente en el desarrollo del movimiento cooperativo.

Tales limitaciones nos conllevan a plantear que las Cooperativas de Ahorro y Crédito por su magnitud de recursos y su potencialidad para la realización financiera, implica al decir de Serrano Rymel:

" El grado de integración del subsector de ahorro y crédito es, al menos en nuestro país y dentro de las realidades del presente, fundamental para la organización, el crecimiento y la expansión de las demás ramas del sector cooperativo".

Significando entonces, que las Cooperativas de Ahorro y Crédito frente a la problemática económica derivada de los procesos y ciclos inflacionarios y de recesión industrial, están llamadas a constituir un frente común entre el incremento del costo de vida que según lo establecido en el Departamento Administrativo Nacional de Estadística durante el periodo 1991 - 1993, este osciló entre el 17.9% y 24.3% respectivamente, correspondiéndole al grupo de alimentos el 16.4% y el 23.8% en el mismo periodo señalado.

#### 4.2. COOPERATIVAS DE TRANSPORTE.

En las condiciones económicas e históricas en que el sector cooperativo surgió y de alguna manera entró a participar en el

---

SERRANO, Rymel. "Significado del Ahorro y Crédito, Cooperativas en el Desarrollo Nacional". Memorias Congreso Nal. de Coop. de Ahorro. Bogotá. 1976 p.34.  
DANE. Colombia. Estadística 1987. p. 218

desarrollo tanto regional como nacional, las cooperativas de transporte iniciaron en dicha actividad económica, la posibilidad alterna a las otras formas jurídicas en que se encontraba (Sociedades Anónimas, Limitadas y Sociedades en Comanditas Simple).

Tal como se registra en la tabla 3, ya que de esta manera facilitaba una mayor rotación del capital y desaceleraba la manipulación y monopolización de la actividad, tal como se venía dando por parte de la Sociedad Anónima y Limitada; en este sentido, las Cooperativas de Transporte \* (Urbano) se constituyeron para un segmento de la población económicamente activa (asariada), logran independizarse de los patrones privados, y fundan ellos sus propias empresas) en su propia alternativa para mejorar tanto los niveles de ingresos como "aportar directamente en el desarrollo económico de la región"

El auge de las Cooperativas de Transporte en el departamento del Atlántico obedeció entre otras razones, de acuerdo con lo expresado por uno de sus dirigentes.

" Al mayor esfuerzo común y solidario del capital para buscar mayores apor-

---

\* Aquí se incluyen todas las modalidades del transporte Urbano tal, como: Los de Taxis, Colectivos, de Carga, de Buses Urbanos, con sede en el Dpto. del Atlántico y debidamente registradas ante el Instituto Nacional del Transporte regional del Atlántico.

tes económicos y facilitar los grados de desarrollo intersectorial, de manera especial en el campo de las comunicaciones".

Razón que evidentemente tiene que ver con el volumen de las inversiones en tales sociedades que según el registro mercantil de la Cámara de Comercio y su evolución fué así: (Ver tabla 6).

Nótese que después de la inversión de la sociedad Anónima le sigue la inversión realizada por las Cooperativas de Transporte, aún cuando tales inversiones están sujetas a la vigilancia de la Superintendencia de Cooperativas.

Donde en más del 45% de tal inversión obedece a la inyección financiera efectuada por la Cooperación Financiera del Transporte, donde no sólo realiza tales aportes, sino que importa los vehículos y luego los entrega tanto a cooperativas como a personas naturales, preferencialmente a quienes estén asociados.

El interés de la participación y la representación en el volumen de la Inversión Neta de Capital en las distintas sociedades no significa que ella genera también factor de rotación del capital como cualquiera especulación financiera y se halla determinada por los agentes monopolistas de la Inversión Capitalista, se

trata de que las Cooperativas de Transporte al presentar un gran volúmen en sus inversiones para poder satisfacer su demanda y un servicio altamente calificado, recurre a la participación como las demás sociedades y organizaciones en el contexto de la economía del departamento, para significar tanto su evolución como la posición de su capital para enfrentar los retos de su coyuntura.

#### 4.3. COOPERATIVAS DE CONSUMO.

Al igual que el resto de la economía nacional, el movimiento Cooperativo no escapa a las determinaciones impuestas por el régimen de política económica, tributarias y fiscales, a las oscilaciones de la actividad productiva, y especialmente al fenómeno inflacionario; por ende, el movimiento Cooperativo no puede constituirse en la panacea del desarrollo, cualquiera que sea su estrategia en la planificación.

Ahora bien, dentro de las distintas formas asociativas según interés económico, las Cooperativas de Consumo han adquirido una relativa importancia frente a las demás, ya que no ha podido sobrepasarse a sus dificultades entre otras tenemos:

- La pérdida significativa de su capital
- El carácter paternalista frente a las actividades y necesidades básicas de sus cooperados.

Mantenga una alta cartera morosa\* en tanto que la capacidad del ahorro no satisface los volumenes de inversión.

En este sentido, las exigencias a las Cooperativas de consumo implica la reformulación de política internas y externas que faciliten y viabilicen el desarrollo cooperativo y adecuación entre los ingresos económicos frente al abaratamiento de la canasta familiar.

#### 4.4. COOPERATIVAS DE MERCADEO.

Una de las cooperativas que ha venido presentando cierta presencia en el problema del abaratamiento del costo de vida, son las de Mercadeo, en la medida en que sus características de distribución y comercialización ha facilitado una desmonopolización en algunos artículos de primera necesidad, los cuales están sujetos al criterio de "Libertad de precios" o lo que el gobierno central plantea, una "libertad controlada".

Es diciente por ejemplo, cómo durante el período 1994 - 1995, se presentó una escalada inflacionaria, donde el sector alimenticio conservó una tasa bastante elevada.

---

\* El Volumen de la cartera morosa en las Cooperativas de consumo a finales de 1987 ascendía a \$ 134.873.120

T A B L A No. 12

INDICE Y VARIACION ACUMULADA DEL SECTOR ALIMENTOS EN EL INDICE DE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR. TOTAL NACIONAL.

AÑOS	TOTAL VARIACION ACUMULADA	ALIMENTOS VARIACION ACUMULADA
1993	16.6	17.3
1994	18.3	19.6
1995	22.5	27.7
1996	21.0	23.7
1997	24.7	29.3

FUENTE: DANE. Tabulados Indice de Precios al Consumidor Colombia Estadística.

Lo importante en la relación inflacionaria frente al problema del abaratamiento del Costo de vida, es además, su regulación jurídica, lo cual se implementa con las medidas de política antiinflacionaria, esto implica un conjunto armónico frente al sector comercio y sus nexos con subsectores dedicados al mercadeo, especialmente aboliendo los canales intermediarios y los mayoristas que monopolizan y determinan los precios de la mercancías.

En este sentido las Cooperativas de Mercadeo están desarrollando una labor esencial, pero que desafortunadamente frente a las determinaciones económicas provenientes del Sector Comercio y su gremio, dificultan una aplicación de sus respectivas coberturas, de ahí que su evolución no sea del todo seignificativa.

Las Cooperativas de Mercadeo al ejercer una relación de intermediación frente a la coyuntura alcista de los bienes y servicios, plantean para la demanda y cooperados una condición de agente que viabiliza los términos de intercambio, lo dificultoso se centra como hemos anotado anteriormente en la baja capacidad ahorrativa y la agudización de los ingresos.

En el Departamento del Atlántico, las Cooperativas de Mercadeo presentan líneas de:

- Comercialización de productos agrícolas.

- Comercialización de artículos electrodomésticos
- Comercialización de productos de consumo duradero

Tales líneas de actividad mercantil, también están acompañadas por el proceso de formación de precios, en la medida que su objetivo de satisfacer los intereses colectivos de los cooperados han de estar promediando el costo del producto y la ampliación de la cobertura, y lo que es igual, viabilizar el abaratamiento del costo de vida.

## C O N C L U S I O N E S

Se trata entonces que el desarrollo capitalista instaurado en el modelo colombiano ha traído como consecuencia que los sectores dinámicos para la generación de empleos no ha sido homogénea, y los Planes de Desarrollo, tienen experiencia de ello, lo que nos conduce a plantear que el uso irracional de la Mano de Obra persista en virtud de maximizar la relación calificación/salarios pagados, para cada una de las nuevas plazas de trabajo abiertas, buscando aumentar productividad lo que implica aumentar el desempleo.

Si una de las características principales a nivel de tendencia ocupacional de la Mano de Obra Especializada era precisamente que en su 21.3% de la población investigada estaba localizada en el Sector de Transporte y Comunicaciones pero que posteriormente ingresaban al sector Informal.

Nótese que la estructura ocupacional de la ciudad de Barranquilla en el período de auge, nos muestra de como la Infomalidad ha desplazado actividades económicas tradicionales remuneradas, trayendo como consecuencia los desequilibrios del mercado Laboral.

La Política Macroeconómica par ala generación de empleos, recomendada por la Misión Chenery es :

- Generación de divisas
- Elevación de las tasas de inversión y ahorro
- La redistribución del gasto público hacia incersiones con mayor contenido de Mano de Obra Nacional y hacia gastos con mayor efecto redistributivo.

La absorción del desempleo por parte del Sector Informal o en el peor de los casos, el Profesional tecnificado se constituye en " Cuenta Propia", es porque los ingresos de sus actividades normales en la industria, viene siendo subcontrolados por debajo del nivel de ingresos al cual aspira.

Si analizamos a tendencia del deterioro del distribución del Ingreso y la misma distribución del Empleo según rangos encontramos que la Informalidad corresponde a desintegración entre la productividad industrial y la demanda del mercado laboral.

Independientemente de la calidad del Empleo, es por eso entonces, que en la principales ciudades del país, aparecen las ventas callejeras, ambulantes, que expenden todo tipo de mercancías, y en mercancías, y en donde la actitud del Estado a sido la Represión ostigante ante la presión del comercio organizado e institucionalizado.

Cualquiera que sea la tipología de la informalidad, su presencia en el mercado de trabajo obedece a la baja productividad de la industria y a la pérdida de recursos económicos financieros en el volumen total de la inversión y a la ausencia de la generación de empleo que demande la oferta de brazos que se halla en los niveles educativos especializados.

En lo que se refiere al Sistema Social se debe establecer una mayor eficiencia en el nivel de atención y prestación que debe trascender el orden presupuestal y su nacionalización de recursos para elaborar unos controles de coordinación a las distintas instituciones oficiales y descentralizadas que tienen la función de prestar seguridad social donde tengan acceso la población laboral del Sector Informal, ya que en su mayoría ni cuenta con tal seguridad.

Las asociaciones Profesionales deberán cuestionar, que papel han jugado frente al problema del Desempleo Especializado y presentar algunas propuestas, como en el caso de Barranquilla, donde los eventos profesionales se traducen en divagaciones; pero bajo el criterio de la generación de empleo.

Las Asociaciones deberían implementar un proyecto de identificación de los desempleados, en tanto que estos pueden autofinanciar un proyecto de empleo para una población especializada o lo que es igual, vincularse con un gremio en particular.

Por otro lado las Cooperativas existentes en el Departamento del Atlántico, si bien es cierto han crecido cuantitativamente, también es cierto que los resultados económicos han generado una mayor cobertura a nivel de participación frente a necesidades.

Las Cooperativas que marcan la pauta provienen del sector de Ahorro y Crédito, debido a la tradicionalidad y a la magnitud misma del crédito.

La intervención del Estado frente al sector Cooperativa se enmarcó en lo que fue el Plan Nacional de Cooperativas bajo el gobierno del Presidente Alfonso López Michelsen, pero que ante el abaratamiento del costo de vida y a los alimentos, no presentó ninguna estrategia.

Lo que infiere que las cooperativas presenten en forma coordinada y cohesionada, tales elementos, específicamente serán la comercialización, los niveles de precios y las perspectivas de su mercadeo.

La política del Estado frente a los organismos Cooperativos ha sido el de otorgar líneas de crédito y financiamiento de proyectos con distintas modalidades, pero que nos demuestran una heterogeneidad en dichos créditos.

Paralelo a ello, hay que considerar que estos créditos vienen

conalizando sin ninguna estabilización y planificación concreta ante el abaratamiento del costo de la vida.

Esta situación nos lleva a concluir que el Sistema Cooperativo en la ciudad de Barranquilla y en el Departamento del Atlántico, frente a la canasta familiar y el costo de vida.

Posibilita formular un conjunto de estrategias encaminadas a resolver los obstáculos en la comercialización y en las competencias de tipo mercantilistas, donde a través de los proyectos se ubique las alternativas posibles que encaminen a concretizar la viabilidad y factibilidad del abaratamiento del costo de vida.

Indudablemente que una de las alternativas al desarrollo económico lo viene constituyendo la Economía Solidaria, en términos en que las necesidades socio-económica y culturales son reivindicadas en forma autogestionaria, aún cuando los organismos del Estado presentan algunas líneas de crédito de fomento.

Paralelo a ello, una de las coyunturas económicas en que el país no ha podido superar, lo constituye, el alza permanente del Índice de Precios al Consumido (IPC) y con él, el proceso inflacionario, donde al sector de alimentos es quien participa en forma acelerada frente a los demás sectores que constituyen la canasta familiar, al igual que con el subsector microempresarial

una evaluación y análisis del movimiento Cooperativo en el Departamento del Atlántico, como factor para el abaratamiento del Costo de la vida.

## B I B L I O G R A F I A

- HENAO, Marta Luz, SIERRA Oliva. "Empleo, Desempleo y Dinámica Regional. Centro de Investigaciones Universidad de Antioquia, C.I.E. 1984.
- LONDONO, Juan Luis, Evolución Reciente del Empleo y el Desempleo Urbano. Economía Colombiana No. 172 Bogotá.
- LOPEZ, Hugo. La Misión Chenery: Una invitación a pensar en el Mediano y el largo Plazo" En Revista Lecturas Económicas. Centro de Investigaciones de la Universidad de Antioquia. No. 20 1984.
- PARRA, Escobar, Ernesto. El papel del Sector Informal en la Economía.
- REVISTA ECONOMIA COLOMBIANA. Desempleo. Bogotá 1996.
- REVISTA DESARROLLO . Coyuntura Económica. Bogotá 1996.
- CONSEJO COOPERATIVO COLOMBIANO. Hacia la conformación de un sector Cooperativo en Colombia. Ediciones COOCENTRO. Bogotá.
- FILHO, Fabio Luz. El Cooperativismo y el Estado. cuaderno de Cultura Cooperativa No. 12 Ediciones.
- FINANCIACOP. Instituto de financiamiento y Desarrollo Cooperativo de Colombia. "Economía Cooperativa". Revistas Numeros 1 y 6. Editores El cambio. Bogotá.
- JARAMILLO. Francisco de Paula. " Cooperativismo Sociedad

LAIDLAW.A.F. " Las Cooperativas en el año Dos Mil" Ediciones COOCENTROS. Fondo Editorial Cooperativo. Bogotá 1981.

LOPEZ MORALES. Jairo. "El derecho Laboral frente al Coopertivismo". Editorial Quingráficas. Armenia.

MOSQUERA, Cesar. "La Empresa Cooperativa". Segunda Edición. Agencia para el Desarrollo Intenacional (AID). México, Buenos Aires.

RUIZ VELEZ, Alberto. "El Cooperativismo y la Distribución del Producto". Impresos Super (Sin ciudad ni año de edición).

CONFEDERACION DE COOPERATIVAS  
DE COLOMBIA

ANEXO No. 1

SECTOR COOPERATIVO



**CONFEDERACION DE COOPERATIVAS  
DE COLOMBIA**

**EVOLUCION DEL SISTEMA FINANCIERO  
COOPERATIVO 1992 - 1993**

**SANTAFE DE BOGOTA, D. C. MAYO DE 1994**

# **CONFEDERACION DE COOPERATIVAS DE COLOMBIA**

## **EVOLUCION DEL SECTOR COOPERATIVO FINANCIERO A DICIEMBRE DE 1993**

### **INTRODUCCION**

Como consecuencia de las grandes transformaciones vividas por el país en la última etapa, el movimiento Cooperativo Colombiano ha venido adoptando importantes determinaciones para su consolidación y posicionamiento en los diferentes sectores de la economía y especialmente en el último quinquenio, ha: Fortalecido su estructura, modernizado su aparato productivo y de gestión, ha articulado mecanismos que potencializan la prestación de sus servicios, maximizan sus ventajas y cubre, cada vez más a un mayor segmento de la población, de los sectores medios y populares, tradicionalmente no atendidos ni satisfechas sus expectativas.

Un universo de 6.000 entidades cooperativas, con más de dos millones quinientos mil asociados todos económicamente activos y un cubrimiento de más de 900 municipios del país, permiten apreciar la importancia adquirida por este sector dentro del contexto nacional, participando en prácticamente todos los sectores económicos, de la producción y de la prestación de servicios.

### **SISTEMA FINANCIERO COOPERATIVO**

La incursión del cooperativismo en la actividad financiera fué generada

por la ausencia casi total de canales institucionales que irrigen recursos a los sectores populares, de trabajadores, de pequeños y medianos empresarios, de agricultores y sectores informales de la economía y se ha convertido en la alternativa que permite la democratización del crédito, bajo estructuras empresariales eficientes, ágiles y confiables.

El Sector Cooperativo de Ahorro y Crédito y Financiero, compuesto hoy por 1.938 entidades cooperativas de base, dos (2) organismos cooperativos de grado superior, dos (2) Bancos Cooperativos, una Sociedad Administradora de Fondos de Pensiones y Cesantías, una Sociedad Fiduciaria, dos (2) Aseguradoras Cooperativas, y el 49% de las acciones de una Corporación de Ahorro y Vivienda, a lo cual se le suman 345 Cooperativas Multiactivas con secciones de Ahorro y Crédito, constituyen la red de prestación de servicios financieros para más de tres millones de colombianos ahorradores y usuarios de los mismos. Estas entidades, durante 1993 presentaron importantes índices de crecimiento en sus operaciones, lo que refleja no sólo el dinamismo del sector, la confianza y credibilidad de sus asociados y depositantes, sino que muestra la capacidad, preparación y habilidad de sus cuadros directivos y gerenciales, para participar con éxito en un sector especializado y de claras exigencias técnicas.

El análisis de situación, realizado por **CONFECOOPERATIVAS** al cierre del ejercicio económico por 1993, nos permite apreciar el panorama nacional de las entidades financieras de corte tradicional, contrastado con el sector cooperativo financiero y un estudio más detallado del principal grupo de empresas cooperativas especializadas en esta actividad.

**CUADRO No 1**  
**ANALISIS COMPARATIVO DE LOS PRINCIPALES INDICES**  
**Y CUENTAS DEL SISTEMA BANCARIO FRENTE AL SECTOR**  
**FINANCIERO COOPERATIVO**  
**A DICIEMBRE 31 DE 1993**  
**(Millones \$)**

TIPO ENTIDADES	ACTIVOS TOTALES	CARTERA TOTAL	PATRIMONIO	CAPTACIONES TOTALES	DEPOSITOS AHORRO
COOP.AHORRO Y CREDITO Y FINANCIERAS (1.938)	590.622	419.342	283.499	240.600	240.600
COOPERATIVAS MULTIACTIVAS (345)	251.732	178.729	94.903	122.860	122.860
ORGANISMOS GRADO SUPERIOR (2)	191.897	186.606	40.763	139.587	139.587
BANCOS COOPERATIVOS(2)	313.715	198.769	31.678	255.530	112.433
<b>TOTAL SISTEMA FINANCIERO COOPERATIVO</b>	<b>1'347.966</b>	<b>983.446</b>	<b>450.843</b>	<b>758.577</b>	<b>615.480</b>
TOTAL SISTEMA BANCARIO*	14'151.285	7'473.664	1'693.535	8'291.876	2'219.760
<b>% PARTICIPACION</b>	<b>9,53%</b>	<b>13,16%</b>	<b>26,62%</b>	<b>9,15%</b>	<b>27,73%</b>

Descontando las cifras de los dos(2) Bancos Cooperativos.

ENTE: DANCOOP, SUPERBANCARIA, Y Cálculos CONFECOOPERATIVAS

El cuadro anterior y según estimaciones de CONFECOOPERATIVAS, nos muestra que el sector cooperativo financiero representó al 31 de diciembre de 1993, el: 9,53% de los Activos Totales; el 13,16% de la Cartera Total; el 26,62% del Patrimonio; el 9,15% de las Captaciones de Ahorro y el 27,73% Depósitos de Ahorro del Sistema Bancario Colombiano.

El crecimiento y consolidación de sus entidades individualmente consideradas, ha permitido que seis (6) de las entidades financieras del sector se encuentran ubicadas entre las cien (100) entidades financieras más grandes del país, medidos en términos de Activos Totales, según el ranking elaborado por la Revista Semana : COOPDESARROLLO (Puesto 39), BANCOOP (Puesto 42), BANCO UCONAL (Puesto 44), CUPOCREDITO (Puesto 48), CAJA POPULAR COOPERATIVA (Puesto 68) y COOMEVA (Puesto 81).

### **ORGANISMOS DE GRADO SUPERIOR Y BANCOS COOPERATIVOS**

En aplicación del propósito de construir en Colombia, la estructura de una verdadera **Banca Social**, el sector cooperativo ha creado organismos especializados para satisfacer los requerimientos de las 6.600 Cooperativas del país y de los más de 3 millones de colombianos vinculados al sistema, como se aprecia en el siguiente cuadro, panorama que se verá complementado en el presente año, con la adquisición o creación de una Corporación de Ahorro y Vienda, una Compañía de Financiamiento Comercial (para manejar el arrendamiento financiero) y Almacenes Generales de Depósito.

**CUADRO No 2**  
**ORGANISMOS COOPERATIVOS DE GRADO SUPERIOR Y**  
**BANCOS COOPERATIVOS**  
**CUENTAS Y VARIACION 1992-1993 (MILLONES \$)**

	ACTIVOS			PATRIMONIO			CAPTACIONES			EXCEDENTES		CARTERA		
	DIC/92	DIC/93	%V	D1/92	D1/93	%V	D1/92	D1/93	%V	1.992	1.993	D1/92	D1/93	%V
OP	88.813	158.000	97.5	9.543	16.892	77.0	61.326	124.652	103.3	289	1.605	47.275	102.746	117.3
COOPERATIVO	70.152	155.715	122.0	9.636	14.787	53.5	55.284	130.257	135.6	349	1.240	42.588	94.091	125.7
BANCO	183.646	173.879	67.0	22.559	28.233	69.5	76.048	126.558	66.4	2.254	3.183	69.369	118.634	71.0
CENTRAL	12.070	18.818	55.9	1.675	2.531	51.1	8.227	12.973	57.7	227	53	9.614	13.459	40.0
SAN LAZARO	9.289	11.635	26.3	5.063	6.458	27.6	N.A.	N.A.	N.A.	106	347	N.A.	N.A.	N.A.
DORADILLA	6.325	8.057	19.0	2.234	3.559	59.3	N.A.	N.A.	N.A.	697	228	N.A.	N.A.	N.A.
TRINIDAD	1.717	1.193	-30.5	918	893	-2.7	N.A.	N.A.	N.A.	-44	-234	N.A.	N.A.	N.A.
OP	796	1.090	36.9	739	1.027	39.0	N.A.	N.A.	N.A.	14	114	N.A.	N.A.	N.A.
TOTAL	253.928	527.587	105.9	52.307	94.380	62.1	288.885	399.608	96.4	3.892	6.534	168.946	338.950	96.0

Como resultado del cuadro comparativo anterior, podemos apreciar que los Organismos de Grado Superior y Bancos Cooperativos han tenido un crecimiento, (entre 1992 y 1993), superior al del sistema bancario en todos sus rubros: Los dos Bancos Cooperativos crecieron en promedio, en **activos** el 110%, contra el 60.8% del Sistema Bancario, en **patrimonio** el 65,2% contra el 54,8% del Sistema Bancario, en

## **ENTIDADES COOPERATIVAS DE PRIMER GRADO**

Del total de las entidades cooperativas de Primer Grado con actividad financiera, distribuidas por prácticamente todo el territorio de la República de Colombia, analizamos las cincuenta y ocho (58) entidades más representativas, que reportaron sus estados financieros a CONFECOOPERATIVAS, (cuyos cuadros se anexan), en cuanto al comportamiento de sus Activos, Patrimonio, Captaciones, Cartera y Excedentes, confirmándose el acerto de la introducción del presente trabajo, en cuanto que éstas entidades, al igual que los Bancos Cooperativos y Organismos de Grado Superior con actividad financiera, registraron índices de crecimiento y consolidación, muy por encima de los de la industria o el sistema financiero tradicional.

### **CRECIMIENTO EN ACTIVOS**

De las cincuenta y ocho (58) entidades reportadas, treinta y seis (36) de ellas crecieron por encima del 50% con referencia al año de 1992, una (1) superó el 300%, dos (2) se situaron por encima del 200%, cinco (5) crecieron más del 100% y ventiocho (28) superaron el 50% de crecimiento; en promedio las entidades reportadas crecieron el 73,4% frente a un crecimiento del Sistema Bancario del 60,8%.

### **PATRIMONIO**

Este rubro igualmente nos permite apreciar que treinta y seis (36) de las entidades reportadas superaron el 50% de incremento en las

Cuentas Patrimoniales, dos (2) de ellas por encima del 200%, cuatro (4) con crecimiento superior al 100% y treinta (30) entidades con más del 50%. El promedio de crecimiento de las entidades reportadas fué del 58,8% frente al 54,8% del Sistema Bancario.

### **CAPTACIONES**

El incremento en este indicador, que permite evidenciar la confiabilidad y credibilidad en el sistema cooperativo, nos muestra en promedio un crecimiento del 81,8% frente al 69,7% del Sistema Bancario Colombiano, correspondiendo a treinta y cuatro (34) de las entidades cooperativas crecimientos superior al 50% y destacándose: Una con el 402%, dos (2) entidades por encima del 300%, dos (2) con incrementos superiores al 200% y doce (12) entidades cooperativas que superaron el 100%.

### **CARTERA**

El crecimiento promedio de las entidades reportadas en este indicador superó el 79,3% frente al Sistema Bancario, que creció en el 65,8%; destacandose cinco (5) entidades cooperativas con incrementos superiores al 200% y doce (12) de ellas con más del 100% .

En este punto es importante destacar que el promedio de cartera por deudor (asociado) de las entidades de Primer Grado del Sector Cooperativo se estima en \$327.000 (menos de cuatro (4) salarios mínimos); el promedio en los organismos cooperativos de Grado

Superior es de \$7'300.000, mientras que el promedio por deudor del Sistema Bancario Colombiano es de \$41'200.000.

Para efectos de comparación hemos elaborado un listado de ubicación de las entidades cooperativas reportadas, mostrando su crecimiento, en el último año en: Activos, Patrimonio, y Captaciones.

### **UBICACION DE LAS PRINCIPALES ENTIDADES COOPERATIVAS, FRENTE AL SISTEMA BANCARIO COLOMBIANO**

Realizamos un Análisis comparativo del volumen de **Activos** y Composición **Patrimonial** de las instituciones Bancarias y las principales entidades Cooperativas, lo que nos permite concluir y confirmar el adecuado posicionamiento que ha adquirido el Sistema Financiero Cooperativo en los últimos años.

Dentro de 36 entidades financieras más grandes del país, **nueve (9)** son cooperativas, tanto en **Activos**, como en **Patrimonio**.

Cuadros Anexos:

- Principales Entidades Cooperativas de Carácter Financiero, Indicadores, Resultados, y Variaciones 1.992-1.993
- Entidades Cooperativas Financieras que más crecieron durante 1.993.
- Ubicación de Entidades Cooperativas de Primer Grado de carácter financiero por: crecimiento de Activos, Patrimonio, Excedentes, Captaciones y Cartera (1992-1993).
- Ubicación del sistema Bancario y Financiero Cooperativo a Dic. 1993  
Activos y Patrimonio

**PRINCIPALES ENTIDADES COOPERATIVAS DE CARACTER FINANCIERO**
**INDICADORES, RESULTADOS Y VARIACIONES 1992- 1993**
**(EN MILLONES DE \$)**

ENTIDADES COOPERATIVAS	ACTIVOS			PATRIMONIO			EXCEDENTES		CAPTACIONES			CARTERA		
	DIC. 1992	DIC. 1993	% VAR.	DIC. 1992	DIC. 1993	% VAR.	DIC. 1992	DIC. 1993	DIC. 1992	DIC. 1993	% VAR.	DIC. 1992	DIC. 1993	% VAR.
CUFOCREDITO	78.345	138.816	77.2	36.574	58.643	60.4	2.584	3.403	34.167	61.591	80.3	58.672	104.102	77.5
CAJA POPULAR COOPERATIVA	37.398	64.112	71.5	6.500	11.534	77.5	1.191	2.190	22.694	40.846	78.7	22.725	40.697	79.1
COOMEVA	30.252	51.128	69.0	6.554	12.202	86.2	902	2.415	8.631	15.215	76.5	23.441	39.649	69.2
COMULTRASAN	28.587	41.359	44.7	5.252	8.231	56.8	619	915	15.157	21.073	39.1	10.142	29.991	48.9
COOPERADORES	21.933	38.243	74.4	8.246	12.838	55.7	1.014	1.043	9.438	16.870	78.8	13.163	23.910	81.7
COOPERAMOS	16.279	27.320	67.9	5.289	8.786	66.2	725	478	9.727	16.758	72.3	10.532	16.480	56.5
COOPSI BATE	13.184	23.566	78.8	3.881	6.932	78.7	115	564	7.892	15.148	92.0	9.523	16.668	77.2
SOLIDARIOS	13.256	28.132	112.3	1.515	3.984	163.0	127	370	9.100	18.640	104.9	9.912	18.640	88.1
AVANCEMOS	10.305	18.361	78.2	2.405	3.395	41.2	263	274	5.703	11.058	93.9	7.742	13.193	70.5
COFIANDINA	7.139	17.992	152.1	1.670	3.417	104.7	160	494	4.937	11.846	140.0	5.264	14.256	165.5
CREDICOOP	7.130	11.245	57.8	3.341	5.301	58.7	49	558	1.792	2.315	29.2	6.526	9.371	43.6
COOTRAFA	6.922	9.979	44.2	2.376	4.006	68.6	239	435	3.863	4.526	17.2	4.431	6.903	55.9
COASMEDAS	8.026	10.859	35.7	4.170	4.330	3.9	221	44	1.376	1.932	40.4	5.235	7.017	34.3
COJURISDICCIONAL	4.949	7.554	52.7	3.601	5.648	56.9	187	263	-	15	-	2.562	4.342	69.5
COAGUEDUCTO	4.970	6.730	35.5	2.322	3.202	37.9	209	219	2.572	1.878	(27)	3.507	3.577	2.0
COEMSAVAL	4.716	15.879	236.7	1.528	4.900	220.7	51	206	1.265	6.243	401.5	3.208	10.562	229.3
DON MATIAS	4.727	7.382	56.2	953	1.447	51.9	200	276	3.551	5.625	148.6	2.956	4.783	61.8
CREDISOCIAL	4.477	10.657	138.1	1.325	2.986	125.4	70	314	2.592	6.542	152.4	3.239	8.261	151.1
JOEPLAT	4.426	9.512	115.0	1.091	1.838	68.5	147	235	1.872	5.630	200.8	2.474	5.238	111.8
CARVAJAL	4.160	6.803	63.7	1.823	-	-	181	-	407	1.176	189.0	2.834	4.651	64.2

ENTIDADES COOPERATIVAS	ACTIVOS			PATRIMONIO			EXCEDENTES		CAPTACIONES			CARTERA		
	DIC. 1992	DIC. 1993	% VAR.	DIC. 1992	DIC. 1993	% VAR.	DIC. 1992	DIC. 1993	DIC. 1992	DIC. 1993	% VAR.	DIC. 1992	DIC. 1993	% VAR.
CONFIDAR	4.126	7.534	82.6	977	1.556	56.1	74	123	2.560	4.717	84.3	3.056	5.617	83.8
COOP. CALI	4.352	5.443	25.1	1.943	2.173	11.9	(47)	(80)	10	25	150.0	3.180	2.392	(24.8)
PROFESORES UNIVER. NAL.	3.909	5.731	46.7	771	1.242	61.1	43	86	2.384	3.091	29.7	2.264	3.576	56.6
COOPETROL	3.673	4.715	28.4	1.751	2.577	47.2	85	186	327	408	24.8	3.073	3.855	25.5
COOPACREDITO	4.125	7.310	77.3	1.693	2.443	44.3	229	225	1.357	2.188	61.3	3.027	4.393	45.2
CAIS	3.423	6.122	78.9	977	1.710	75.1	40	101	1.408	2.677	90.2	2.300	4.662	102.6
COOPAVA	2.800	3.840	37.2	2.359	2.495	5.8	59	47	-	-	-	1.164	1.233	6.0
COOP. EDUCADORES	2.653	3.620	36.5	1.760	2.116	20.9	47	(190)	270	658	143.7	1.311	1.928	47.1
COOPANTEX	2.257	3.667	62.5	1.417	1.923	35.7	168	263	586	925	57.9	2.030	2.923	39.1
COOP. ULTRAFILCA	2.408	4.545	88.8	1.385	2.190	58.0	81	78	700	1.815	159.3	1.876	3.523	87.8
COOPCAFAM	1.951	2.668	36.8	1.022	1.413	38.3	118	209	-	-	-	1.635	2.208	35.1
CONSTRUYECOP	1.867	8.127	335.3	754	2.836	276.2	81	268	1.034	4.342	320.0	1.232	6.029	369.4
COOP. ALIANZA	1.753	2.990	70.6	703	1.057	50.4	25	36	610	1.156	89.5	1.587	2.435	53.5
INTEGRAR	1.697	2.793	64.6	375	607	61.9	40	170	358	781	118.2	1.016	1.459	43.6
COOP. BANCOQUIA	1.658	2.648	59.8	780	973	24.8	40	59	479	1.218	154.3	1.231	2.068	68.0
COOP. NACIONAL CREDITO	1.549	2.534	63.6	763	1.181	54.8	43	49	594	1.056	74.5	1.284	2.140	66.7
COOP. CEDED	1.283	1.902	48.3	1.110	1.573	41.8	64	109	-	-	-	1.155	1.556	34.8
COOP. ENALCO	1.419	1.826	28.7	999	1.236	24.0	16	27	236	341	44.5	1.220	1.607	31.8
COOP. MEDAL	1.414	1.949	37.9	1.212	1.638	35.2	211	257	3	4	33.4	1.083	1.511	39.6
COOP. TRACOLTA	1.399	1.743	24.6	268	387	44.4	102	50	-	-	-	290	350	20.7
COOP. FOLK POPULAR	1.339	1.491	11.4	325	491	51.1	48	62	-	-	-	930	1.373	47.7
COOP. ISS ANTIOQUIA	1.349	1.729	28.2	561	681	21.4	52	56	177	240	35.6	821	1.026	25.0

**PRINCIPALES ENTIDADES COOPERATIVAS DE CARACTER FINANCIERO**

**INDICADORES, RESULTADOS Y VARIACIONES 1992- 1993**

**(EN MILLONES DE \$)**

Hoja No.3

ENTIDADES COOPERATIVAS	ACTIVOS			PATRIMONIO			EXCEDENTES		CAPTACIONES			CARTERA		
	DIC. 1992	DIC. 1993	Z VAR.	DIC. 1992	DIC. 1993	Z VAR.	DIC. 1992	DIC. 1993	DIC. 1992	DIC. 1993	Z VAR.	DIC. 1992	DIC. 1993	Z VAR.
OPIANTIOQUIA	1.226	4.228	244.9	320	702	119.4	48	98	495	1.757	255	776	2.766	259.8
INDIRAS	1.102	1.106	0.4	884	875	(1.1)	40	67	-	-	-	1.016	1.046	3.0
C BELÉN	1.226	2.340	90.9	334	518	55.1	36	1	669	1.287	92.4	1.003	1.720	71.5
C ENTRERRIOS	1.214	1.527	25.8	251	341	35.9	32	29	910	1.121	23.2	552	784	42.1
EDIFLORES	1.130	1.666	47.5	826	1.139	37.9	74	89	107	155	44.9	829	1.114	34.4
OPEDEN	1.187	1.839	55.0	143	246	72.1	(47)	104	883	1.194	35.3	545	1.273	133.6
INASCOTPLO	995	1.512	52.0	348	583	67.6	75	194	188	226	20.3	394	556	41.2
EDUCAR	769	1.249	62.5	669	970	45.0	83	126	46	198	330.5	633	1.060	67.5
NAPRO	734	1.124	53.2	417	771	84.9	30	60	-	-	-	707	494	(30.2)
DES	534	644	20.6	402	460	14.5	14	8	44	83	68.7	455	532	17.0
<b>TOTALES</b>	<b>373.702</b>	<b>647.826</b>	<b>73.4</b>	<b>128.936</b>	<b>204.737</b>	<b>58.8</b>	<b>11.257</b>	<b>17.730</b>	<b>163.161</b>	<b>296.673</b>	<b>81.8</b>	<b>251.884</b>	<b>451.627</b>	<b>79.3</b>

ente: Reporte de Entidades a CONFECOOPERATIVAS y análisis Confederación.

**CONFEDERACION DE COOPERATIVAS DE COLOMBIA**  
**LAS ENTIDADES COOPERATIVAS FINANCIERAS QUE MAS**  
**CRECIERON DURANTE 1993**

ENTIDAD		EN ACTIVOS	ENTIDAD	EN PATRIMONIO	ENTIDAD	EN CAPATACIONES
CONSTRUYECOOP	1	335%	CONSTRUYECOOP	276%	COEMSAVAL	402%
COOPIANTIOOUIA	2	245%	COEMSAVAL	221%	COEDUCAR	331%
COEMSAVAL	3	237%	SOLIDARIOS	163%	CONSTRUYECOOP	320%
COFRANINA	4	152%	CREDISOCIAL	125%	COPIANTIOOUIA	255%
CREISOCIAL	5	138%	COOPIANTIOOUIA	119%	JOREPLAT	201%
BANCO UCONAL	6	122%	COFRANINA	105%	CARVAJAL	189%
JOREPLAT	7	115%	CDMEVA	86%	UTRAHUILCA	159%
SOLIDARIOS	8	112%	CANAPRO-BOYACA	85%	COOBANCOOUIA	154%
BANCOOP	9	98%	COOPSIBATE	79%	CREDISOCIAL	152%
AYC BELEN	10	91%	CAJACOOP	78%	COTRAEMCALI	150%
UTRAHUILCA	11	89%	BANCOOP	77%	DONMATIAS	149%
CONFIAR	12	83%	CAIS	75%	COEDUCADORES	144%
COOPSIBATE	13	79%	COPEOEN	72%	COFRANINA	140%
CAIS	14	79%	COOPOESARROLLO	70%	BANCO UCONAL	136%
AVANCEMOS	15	78%	COTRAFA	69%	INTEGRAR	118%
COACREDITO	16	77%	JOREPLAT	69%	SOLIDARIOS	105%
CUPOCREDITO	17	77%	COINASCOTPLO	68%	BANCOOP	103%
COOPERADORES	18	74%	COOPERAMOS	66%	AVANCEMOS	94%
CAJACOOP	19	72%	INTEGRAR	62%	AYC BELEN	92%
COPIALINAZA	20	71%	PROFESORES U.N	61%	COOPSIBATE	92%
COOMEVA	21	69%	CUPOCREDITO	60%	CAIS	90%
COOPERAMOS	22	68%	ASEG.SOLIDARIA	59%	COPIALIANZA	90%
COOPDESARROLLO	23	67%	CREDICOOP	59%	CIDES	89%

COOMEDAL	42	38%	FIDUCOOP	37%	PROFESORES U.N	37%
FIDUCOOP	43	37%	COOPCAFAM	38%	CREDICOOP	29%
COOPAVA	44	37%	COACUEDUCTO	38%	COPETROL	25%
COOPCAFAM	45	37%	CREDIFLORES	38%	ENTRERRIOS	23%

**LAS ENTIDADES COOPERATIVAS FINANCIERAS QUE MAS  
CRECIERON DURANTE 1993**

ENTIDAD		EN ACTIVOS	ENTIDAD	EN PATRIMONIO	ENTIDAD	EN CAPATACIONES
COEDUCADORES	46	37%	ENTRERRIOS	36%	COINASCOTPLO	20%
COACUEDUCTO	47	36%	COPANTEX	36%	COTRAFA	17%
COASMEDAS	48	36%	COMEDAL	35%		
COOPENALCO	49	29%	SEC. EQUIDAD	28%		
COISS ANTIOQUIA	50	28%	COBANCOQUIA	25%		
COOPETROL	51	28%	COOPENALCO	24%		
ASEG. SOLIDARIA	52	27%	COISS-ANTIOQUIA	21%		
SEC. LA EQUIDAD	53	27%	COEDUCADORES	21%		
ENTRERRIOS	54	26%	CIDES	15%		
COTRACOLTA	55	25%	COTRAEMCALI	12%		
COTRAEMCALI	56	25%	COPAVAL	6%		
CIDES	57	21%	COASMEDAS	4%		
COFIPOPULAR	58	11%				

FUENTE: Reporte de Entidades a CONFEDERACIONES COOPERATIVAS y Proyeccion Confederacion

# CONFEDERACION DE COOPERATIVAS DE COLOMBIA

## UBICACION ENTIDADES COOPERATIVAS DE PRIMER GRADO DE CARACTER FINANCIERO 1992-1993

ENTIDAD	ACTIVOS		PATRIMONIO		EXCEDENTES		CAPTACIONES		CARTERA	
	1.992	1.993	1.992	1.993	1.992	1.993	1.992	1.993	1.992	1.993
CUPOCREDITO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
CAJACOOOP	2	2	4	4	2	3	2	2	3	2
COOMEVA	3	3	3	3	4	2	7	7	2	3
COMULTRASAN	4	4	6	6	6	5	3	3	4	4
COOPERADORES	5	5	2	2	3	4	5	5	5	5
SOLIDARIOS	7	6	22	13	19	11	8	4	7	6
COOPERAMOS	6	7	5	5	5	9	4	6	6	8
COOPERATE	8	8	8	7	21	6	8	8	8	7
AVANCEMOS	9	9	11	15	7	15	9	10	9	10
COFIANDINA	11	10	20	14	17	8	10	9	11	9
COEMSAVAL	17	11	21	10	34	23	22	12	18	11
CREDICOOP	12	12	10	9	35	7	18	20	10	12
COASMEDAS	10	13	7	11	10	44	20	22	12	14
CREDISOCIAL	18	14	25	17	30	12	13	11	15	13
COTRAFA	13	15	12	12	8	10	11	18	13	15
JOREPLAT	19	16	28	26	18	19	17	13	24	18
CONSTRUYECOOP	32	17	39	18	25	18	23	17	33	18
COJURIDICCIONAL	15	18	9	8	14	17	-	44	23	23
CONFIAR	22	19	31	30	28	28	15	15	19	17
DONMATIAS	18	20	33	31	13	14	12	14	21	19
COACREDITO	23	21	19	21	9	20	21	21	20	22
CARVAJAL	21	22	18	-	15	-	33	29	22	21
COACUEDUCTO	14	23	14	18	12	21	14	23	14	25
CAIS	26	24	32	27	41	31	19	19	25	20

## UBICACION ENTIDADES COOPERATIVAS DE PRIMER GRADO DE CARACTER FINANCIERO 1992-1993

ENTIDAD	ACTIVOS		PATRIMONIO		EXCEDENTES		CAPTACIONES		CARTERA	
	1.992	1.993	1.992	1.993	1.992	1.993	1.992	1.993	1.992	1.993
PROFE. U.N.	24	25	37	33	39	34	16	18	26	26
CONTRAEMCALI	20	26	15	23	51	50	43	43	17	31
COPEPETROL	25	27	18	19	23	25	35	36	18	24
UTRAHUILCA	29	28	24	22	25	35	26	24	28	27
COPIANTIOQUIA	43	29	49	42	38	32	31	25	45	29
COOPAVA	27	30	13	20	32	43	-	-	36	43
COOPANTEX	30	31	23	25	18	18	30	33	27	28
COEDUCADORES BOYACA	28	32	17	24	38	51	36	35	31	35
COPIALIANZA	33	33	40	37	48	45	28	30	30	30
INTEGRAR	34	34	45	44	41	28	34	34	39	40
COOPCAFAM	31	35	29	32	20	22	-	-	29	32
COOBANCOQUIA	35	36	36	38	41	39	32	27	34	34
CONALCREDITO	36	37	38	35	39	42	29	32	32	33
A Y C BELEN	43	38	47	48	45	48	27	26	41	36
COOMEDAL	38	39	28	28	11	13	44	45	38	39
COACEDED	42	40	27	29	31	29	-	-	37	38
COOPEDEN	46	41	52	51	51	30	25	28	49	42
COOPENALCO	37	42	30	34	49	47	37	37	35	37
COOTRACOLTA	39	43	50	49	22	41	-	-	52	52
COPESSANTIGO	40	44	42	43	33	40	39	38	44	47
CREFLORES	47	45	35	36	28	33	40	41	43	44
AVC ENTERIOS	45	46	51	50	46	46	24	31	48	48
COINASCOTPLO	49	47	46	45	27	24	38	39	51	49
CORPOPULAR	41	48	48	47	36	37	-	-	42	41
COEDUCAR	50	49	41	39	24	27	41	40	47	45
CANAPRO-BOY	51	50	43	41	47	38	-	-	46	51
COOMINOBRAS	48	51	34	40	41	36	-	-	39	46
CIDES	52	52	44	48	50	49	42	42	50	50

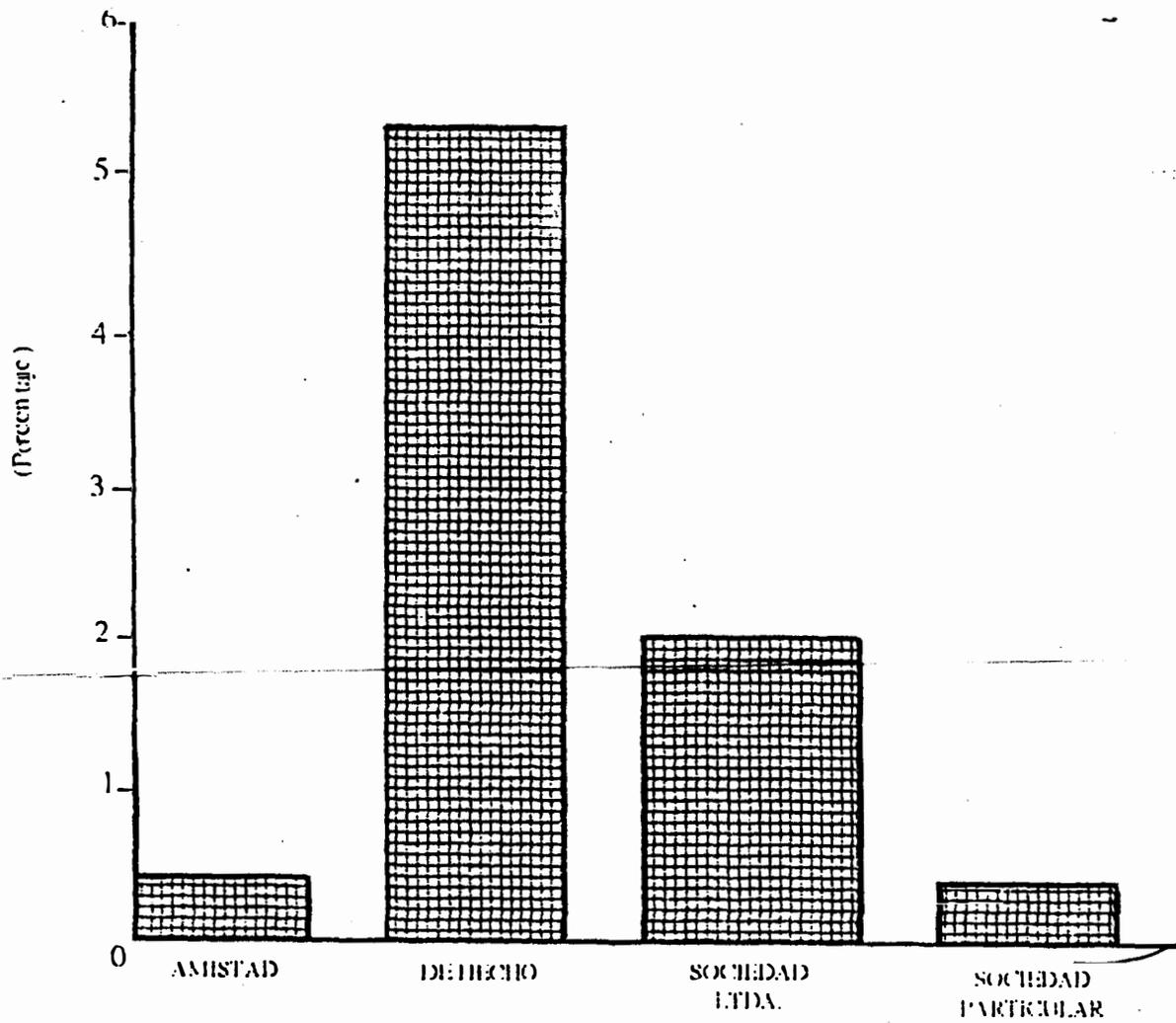
Nota: Reporte de Endeños a CONFEOPERATIVAS y Proyección Consolidación

# UBICACION DEL SISTEMA BANCARIO Y FINANCIERO COOPERATIVO - 1993 (\$ Millones)

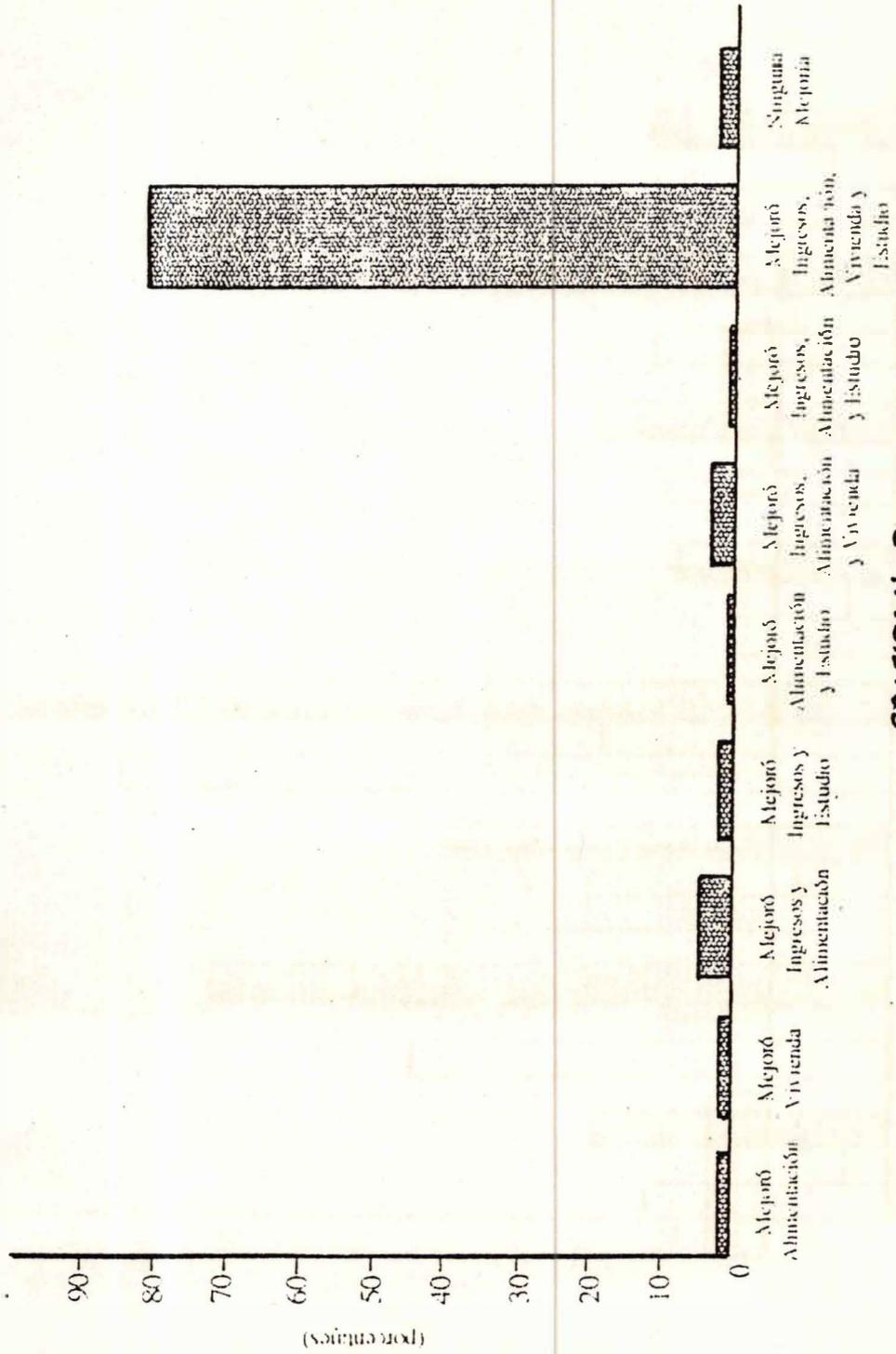
ORDEN	ENTIDAD	ACTIVOS	PUESTO	ENTIDAD	PATRIMONIO
	BANCO GANADERO	1.694.347	1	BANCO BOGOTA	295.558
	BANCO COLOMBIA	1.649.915	2	BANCO GANADERO	236.008
	BANCO CAFETERO	1.390.925	3	BANCO CAFETERO	164.259
	BANCO DE BOGOTA	1.326.363	4	INDUSTRIAL COLOMBIANO	129.000
	CAJA AGRARIA	1.315.429	5	BANCO POPULAR	120.659
	BANCO POPULAR	1.057.452	6	BANCO DE COLOMBIA	104.694
	CENTRAL HIPOTECARIO	898.579	7	BANCO DE OCCIDENTE	87.806
	COMERCIAL ANTIOQUEÑO	838.753	8	COMERCIAL ANTIOQUEÑO	86.713
	INDUSTRIAL COLOMBIANO	805.531	9	CENTRAL HIPOTECARIO	71.946
	BANCO OCCIDENTE	684.815	10	BANCO DEL ESTADO	63.973
	BANCO DEL ESTADO	581.718	11	*CUFOCREDITO	58.643
	CITIBANK	354.656	12	CITIBANK	55.378
	BANCO DE CREDITO	293.150	13	CAJA SOCIAL	45.735
	CAJA SOCIAL	287.790	14	*COOPDESARROLLO	38.233
	BANCO COLPATRIA	233.161	15	BANCO DE CREDITO	35.198
	BANCO ANDINO	213.966	16	BANCO SUPERIOR	34.587
	BANCO SUPERIOR	211.855	17	CAJA AGRARIA	28.288
	BANCO ANGLO	188.093	18	BANCO COLPATRIA	21.044
	BANCO DE CALDAS	177.055	19	BANCO TEQUENDAMA	20.718
	*COOPDESARROLLO	173.079	20	SUDAMERIS	20.641
	SUDAMERIS	172.256	21	BANCO DE CALDAS	19.994
	*BANCOOP	158.000	22	BANCO ANDINO	17.912
	BANCO TEQUENDAMA	155.832	23	BANCO ANGLO	17.260
	*BANCO UCONAL	155.715	24	*BANCOOP	16.892
	UNION COLOMBIANO	144.754	25	BANCO UNION COLOMBIANO	15.916
	*CUFOCREDITO	138.816	26	BANCO REAL	15.186
	EXTEBANDES	109.483	27	*BANCO UCONAL	14.786
	MERCANTIL	98.530	28	BANCO LATINO	13.497
	BANCO REAL	71.974	29	*COOPERADORES	12.838
	*CAJACOOP	64.112	30	EXTEBANDES	12.401
	BANCO LATINO	51.491	31	*COOMEVA	12.282
	*COOMEVA	51.128	32	*CAJACOOP	11.534
	*COMULTRASAN	41.359	33	COLOMBO AMERICANO	10.891
	*COOPERADORES	38.243	34	*COOPERAMOS	8.786
	COLOMBO AMERICANO	31.821	35	MERCANTIL	8.411
	*SOLIDARIOS	28.132	36	*COMULTRASAN	8.231

Financieras del Sector Cooperativo  
Asociaciones y Confesiones

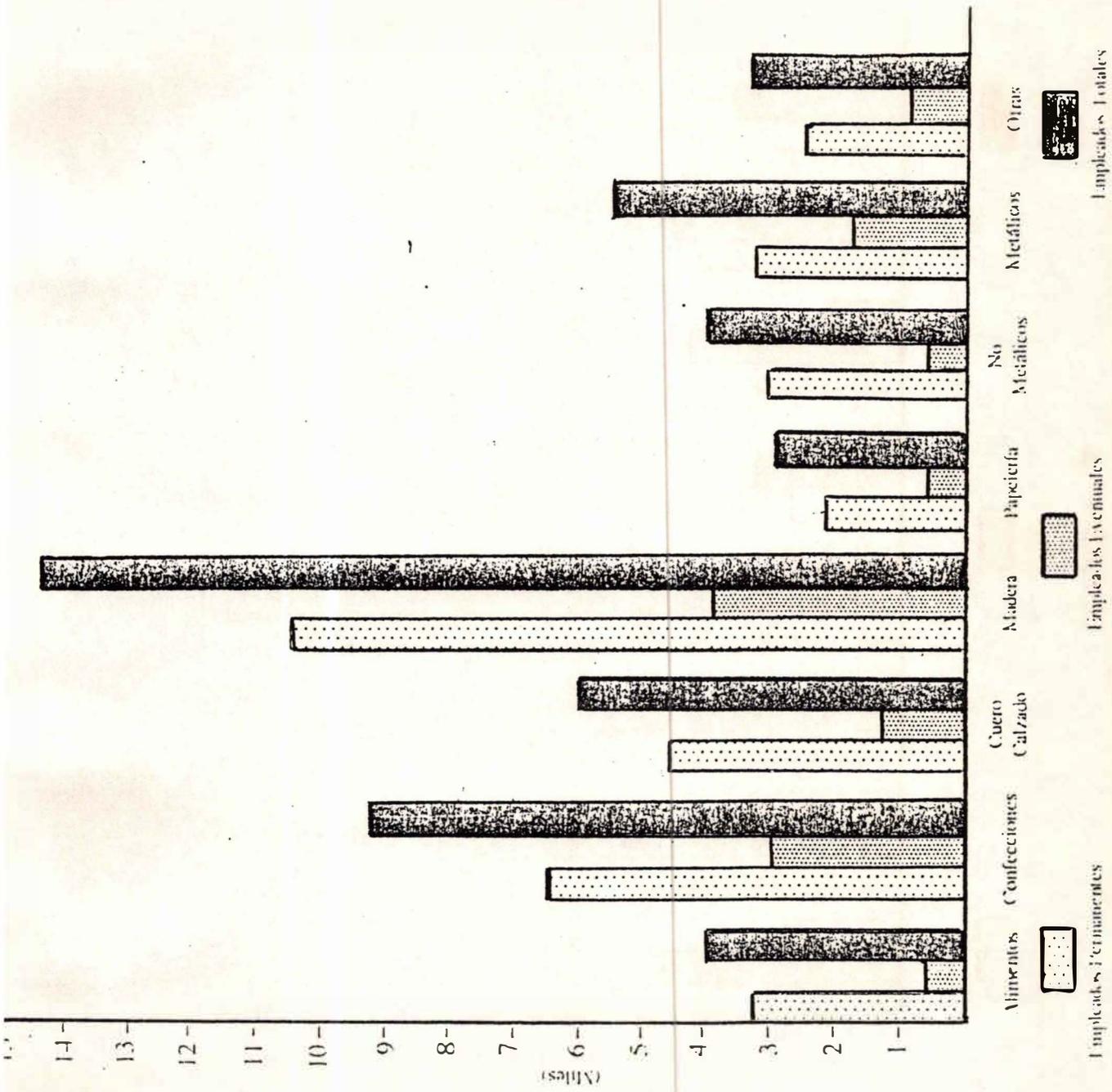
**ANEXO No. 2**  
**SECTOR EMPRESARIAL**



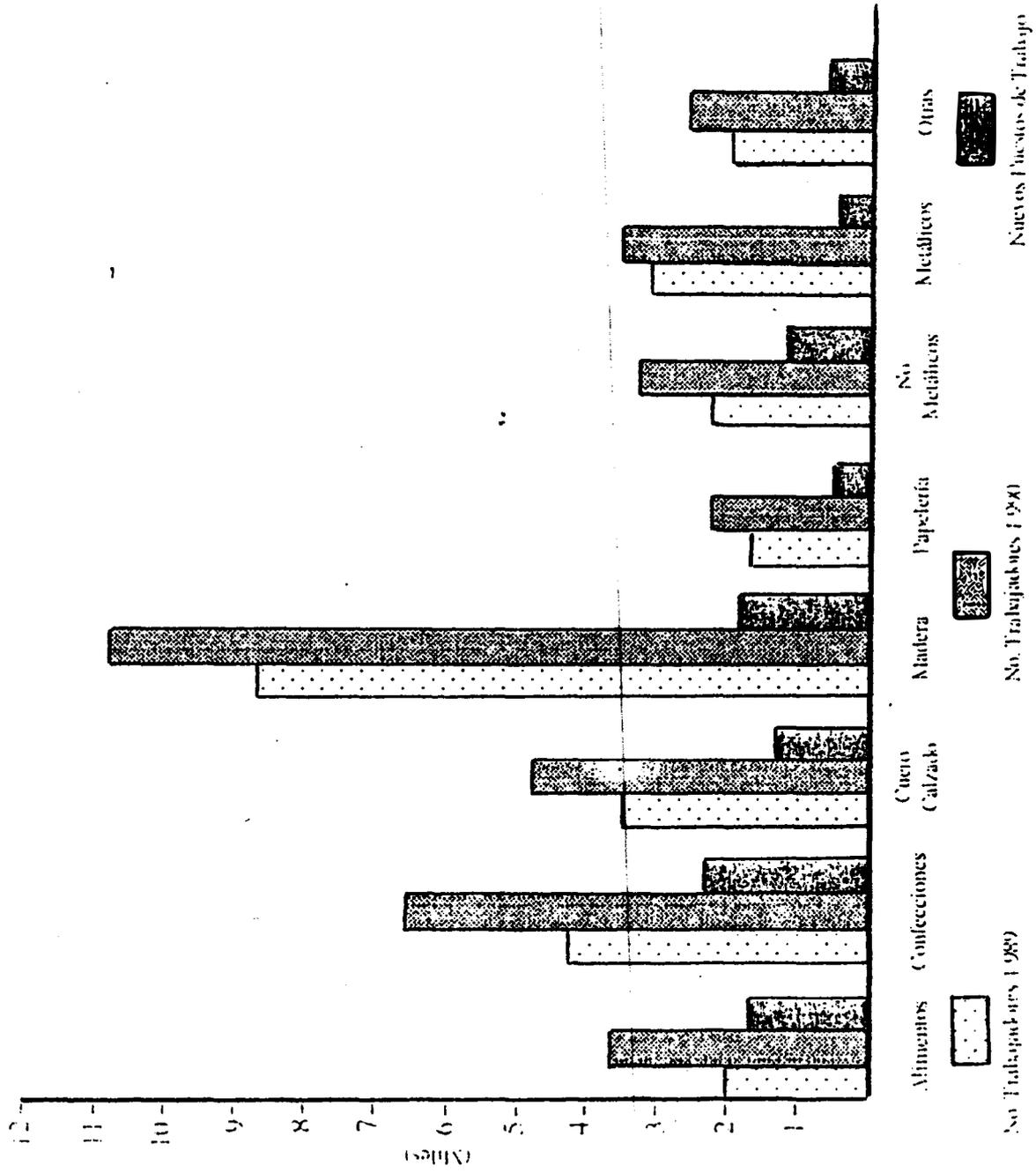
**GRAFICA No. 1**  
**LA MEPB- MICROEMPRESA DE PROPIEDAD COLECTIVA**



**GRAFICA No.2**  
**LA MEPB - AUTO-REALIZACION MICROEMPRESARIAL**



**GRAFICA No. 3**  
**LA MEPB - EL VOLUMEN DE EMPLEO POR RAMAS DE ACTIVIDAD**



**GRAFICA No. 4**  
**LA MEPB - LA GENERACION DE EMPLEO POR RAMAS DE ACTIVIDAD**  
**(GENERACION DE NUEVOS PUESTOS DE TRABAJO)**