

Guía para la presentación Asamblea Kolping 2023

1.- Microcréditos como alternativa para salir de la pobreza

La Oficina de Kolping Internacional a través de Sigrid Stapel, nos ha invitado a participar en esta jornada de acción llamada "Una Familia Mundial" en el marco de la Asamblea General 2023.

El nombre de este taller es "Microcréditos como alternativa para salir de la pobreza", recordamos que los microcréditos están destinados a apoyar pequeños emprendedores que desean superarse por ellos mismos con la ayuda de créditos pequeños. El proyecto está basado en el "banco de los pobres" de Muhammad Yunus (2006) quien promovió el desarrollo social y una economía justa para los más pobres.

¿Presentación de los participantes del taller?

2.- Ayuda para la Autoayuda. Los microcréditos, están en la misma línea que la propuesta de Kolping, los emprendedores son ayudados para que ellos mismos, por su propio esfuerzo se superan. En nuestro país hay un dicho popular "Hay que enseñar a pecar... no dar el pescado"

3.- Los microcréditos permiten a las personas a liberarse de la pobreza con sus propios esfuerzos. Es la ayuda de capital que posibilitará aprovechar al emprendedor y la institución que lo financia, los emprendedores reciben inicialmente, según su capacidad de pago, ayuda para adquirir insumos y luego cuando se van superando, los créditos le permitirán mejorar su emprendimiento con la incorporación de equipamiento si fuese necesario. Es importante, que sea el mismo emprendedor quien desea superarse, pudiendo acceder a créditos que no los puede lograr en la banca oficial. Es trascendental valorar que es el propio esfuerzo lo que le permitirá superarse.

4.- Crisis de la economía argentina 2001 – 2005.

Antes de ver seguir es bueno hacer una pequeña referencia a la situación de la Argentina en el momento que se lleva adelante el proyecto. En el país había una situación social y política desfavorable, los cacerolazos (protestas del pueblo), problemas de desabastecimientos en los supermercados y saqueos por parte de la población más vulnerable, una inflación de precios de los productos, los ahorros de gran parte de los ciudadanos fueron retenidos en lo que se llamó "el corralito". Los ciudadanos más desprotegidos comienzan a recurrir al trueque, muchos pierden su fuente laboral y como necesidad de subsistencia inician emprendimientos productivos. El gobierno lanza planes de contingencia para asistir a los más desprotegidos, plan de reducción de la pobreza,

también las organizaciones internacionales intervienen para superar la crisis económica social.

5.- A mediados del año 2004 el PNUD (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo) realiza una convocatoria para desarrollar un programa de microcréditos en varias Provincias de Argentina.

Todo comenzó con la lectura de una Convocatoria publicada por el PNUD en un Diario de nuestra Provincia a mediados del año 2.004, convocando a ONG'S a participar de un Programa de Microcréditos.

Luego de proponerlo a los demás miembros de la Comisión Directiva, hacia fines de ese año nos presentamos al concurso,

6.- Nos presentamos como Federación de Familias Kolping de Misiones y fuimos seleccionados con otra ONG's, con preferencia para el interior de Misiones. Gracias a la distribución de las Familias Kolping a lo largo de la ruta nacional 12, la Federación de FFKK, contaba con una gran ventaja para llevar adelante el proyecto en una gran parte del interior de la Provincia.

7. En proceso de selección participamos previamente de un Work Shop en la Ciudad de Posadas junto a otras Organizaciones. Finalmente, junto a la Asociación Jardín de los Niños, de Posadas, hemos sido seleccionados, para implementar este importante trabajo, propuesto por el PNUD, en el interior de nuestra Provincia.

8.- Se firma un convenio entre varias organizaciones el FONCAP, el PNUD, la agencia italiana para la cooperación Allo Sviluppo y la federación de FFKK.

9. Compartimos información periodística que da prueba de la firma del convenio citado. La firma del Convenio en la sede del PNUD con la presencia de sus directivos, las máximas autoridades de la Embajada de Italia, de nuestro Ministerio de Desarrollo Social, del Consorcio COCIM y FONCAP, ha sido un hito que ha quedado marcado en nuestro subconsciente y quizás haya contribuido a que nos sintamos aún más comprometidos con el Proyecto.

10.- Paliar la crisis en zonas en riesgo. En el mapa adjunto se visualiza cuales eran las zonas de mayor índice de pobreza, motivo por el cual fueron seleccionas las provincias de Misiones y Tucumán con este programa.

11. Monitoreo y seguimiento. El rol de las organizaciones fue muy importante en el acompañamiento, la capacitación, visitas periódicas.

Su función fue guiar, acompañar y supervisar la implementación del proyecto.

Se elabora un reglamento de crédito, se realizan intercambios de experiencias con otras organizaciones que se dedican a microfinanzas.

12. Capacitación de los operadores (coordinador y oficiales de crédito) y consolidación del proyecto. Se realizan varios encuentros entre 2004 y 2005 para constituir el equipo de trabajo que llevará adelante el proyecto, formándose en microfinanzas, créditos solidarios, carpetas, manejo de software, etc.

Se realizan encuentros zonales en los que se realizan intercambios de experiencias con otras organizaciones que también se dedican a microfinanzas. Los encuentros zonales se realizan en varias ocasiones entre las entidades que se dedican a las microfinanzas.

13.- Surge la entidad de microcréditos de Kolping en nuestra región con el nombre de “CRECER CON KOLPING” como parte del programa de PNUD para la superación de pobreza.

14.- Primer oficina en Constitución 75 de la ciudad de Puerto Rico y equipo de trabajo Coordinador Omar Gauto.

15.- Equipo de trabajo, tres personas en el programa y miembros de la Fundación que acompañan el proyecto

16.- FONCAP. Fondo de Capital Social, financia a Instituciones que otorgan microcréditos productivos a quienes no tienen acceso a la banca formal.

Al comienzo nos ha costado un poco aceptar ciertos pasos formales burocráticos, pero al tiempo hemos entendido que dichas instancias son necesarias.

Estas experiencias también han sido enriquecedoras para la Organización y el Equipo.

Hemos tenido a disposición los fondos en los plazos convenidos, y hemos podido cumplir siempre con los pagos de los intereses y otras previsiones establecidos en el Contrato Marco.

Gracias al componente de subsidio incluido en el Proyecto para el período de inicio, hemos podido instalar nuestra oficina y realizar el equipamiento necesario, la selección del Personal y afrontar sus haberes y los gastos de funcionamiento.

17.- KOLPING - Una vez agotado subsidio inicial, hemos debido recurrir a instancias internas de nuestra Organización para cubrir ciertos gastos como alquiler, movilidad, publicidad, etc.

Compromiso de la organización – Respaldo – presencia institucional – delegado Peter Schwab quien acompañó el proyecto

En cuanto a la promoción se ha apoyado siempre este Proyecto, incluyéndolo en sus actividades propias de promoción humana, sobre todo de la mujer. Se aprovechó los espacios de las casas Kolping para la difusión y funcionamiento.

Se han elaborado folletos, presentado en programas de radio, de TV locales y de la prensa escrita.

También se promocionó entrevistas con autoridades locales, Intendentes, foros de desarrollo, INTA, ferias, etc.

18.- 2011 - Nuevo espacio en edificio propio -El edificio propio llegó para noviembre de 2011, fueron espacios más amplios de trabajo y difusión. Reuniones con representantes de las FFKK

19.- OFICINA CRECER CON KOLPING – Grupos de trabajo con miembros de la fundación, comité de créditos, etc.

20.- En la foto el equipo de trabajo y el Director Ejecutivo de Kolping Bolivia, Juan Carlos Mattos en visita del programa. Reunión con representante de las Comisiones Directivas de las Familias Kolping capacitación, promoción y monitoreo del programa.

21.- Fondo Rotativo – El fondo rotativo se crea con el crédito dado por el PNUD (en el año 2010 se integró al capital del programa).

Este fondo administrado por Kolping, se utiliza para prestar dinero a los emprendedores, a una tasa un poco por debajo de la banca formal (no hay gastos administrativos), la tasa de interés para cubrir el financiamiento y mantener la estructura administrativa.

Este dinero que reciben los emprendedores, vuelve semanalmente y nuevamente se presta, prácticamente en la organización no hay efectivo, el dinero está en manos de los emprendedores.

22.- Quienes son los beneficiarios del programa. Generalmente pequeños emprendedores que tienen actividades rurales, artesanías, criaderos de animales

23.- Feriantes, Peluqueras, modistas, quioscos, etc. todos pequeños proyectos que no pueden recurrir a la banca formal para conseguir créditos.

24.- Veamos cuales son los pasos de la implementación del programa. La conformación del grupo, relevamiento de los emprendimientos, evaluación económica de cada emprendimiento, presentación de la carpeta, Evaluación del Comité de Crédito, Si es aprobado se entrega el crédito, seguimiento del crédito por parte del oficial de crédito, control de la mora si la hubiera, renovación. Comienza nuevamente el ciclo.

25.- La planilla corresponde a los datos que releva el oficial de crédito del cliente o emprendedor.

26. Lo primero que se realiza es el relevamiento de datos personales, identidad, estado civil, grupo familiar.

27. En una segunda parte se realiza un relevamiento del emprendimiento, años de trabajo, horario de atención, si tiene actividad secundaria, etc

28. Por otra parte, es importante la referencia comercial, a quienes compra, como paga, entre otras cosas.
También si tiene pareja y una breve referencia de la actividad del mismo.

29.- Es bueno también registrar en la carpeta la documentación probatoria de los datos, dni, si está inscripto en el ANSeS, un comprobante de servicios que acredite el domicilio, etc.

30.- Los datos del cónyuge y constancia de acta de matrimonio si la hubiere

31.- En cuanto al emprendimiento el oficial de crédito debe realizar una evaluación de calculo de compras y ventas de la mercadería, para evaluar el flujo de dinero, considera entre otras cosas el ciclo de días, los diferentes productos, lo que cuesta cada unidad, para poder proyectar un costo mensual de compras y ventas.

32.- En esta planilla el oficial de crédito debe realizar con el emprendedor una estimación de los gastos familiares (alimentación, vestimenta, alquileres, salud, educación transportes, servicios), el equipamiento que dispone en el emprendimiento, en la casa, cuales son las principales cuentas que tiene que afrontar el grupo familiar, lo cual permitirá calcular un resultado neto por semana, para saber si podrá asumir el crédito.

33.- Acá podemos ver cuál es el monto de la cuota según el crédito solicitado. Se le recomienda cual es su mejor crédito en función de su disponibilidad.

34.- La conformación del grupo, en general tiene que haber un conocimiento entre los integrantes del grupo, pero no es recomendable que sean del mismo rubro. Como vemos una modista, un dentista, una señora que tiene un criadero de conejos y un vivero de plantas.

35.- El grupo realiza un acta constitutiva del grupo, donde van los nombres de cada uno y su emprendimiento, en el que firman el acuerdo de constituir el grupo solidario.

36.- También firman un formulario de solicitud del crédito donde se consigna el monto del crédito grupal y el de cada uno.

37.- Una vez completa la documentación, semanalmente se reúne un comité de crédito, Integrado por el coordinador del programa, el oficial de crédito, el contador de la organización, y las autoridades de KOLPING que pudieran participar. Su función es analizar las carpetas. Si está todo en condiciones la carpeta se aprueba, caso contrario vuelve a ser corregida.

38.- Una vez aprobado, se define el monto del crédito y la cuota grupal. Los integrantes del grupo deben juntar el dinero para el pago de la cuota, es allí cuando si uno no puede pagar, los demás del grupo se hacen solidarios.

39.- Generalmente, en el día de entrega de créditos, por localidades se hace un pequeño acto o reunión, donde se firma la documentación y se entregan los créditos.

40.- Este formulario corresponde a otro grupo de la localidad de Garuhapé, es importante que aclarar que las cuotas de los créditos se cobraban en las casas Kolping, eran los mismos oficiales que recibían el dinero, muchas veces debían hacer las cobranzas primero para poder efectuar luego los pagos.

41.- Esta planilla era utilizada por los miembros del comité para ver los casos de renovación, en la misma se puede ver como fue el pago de las cuotas.

42.- También se organizaban encuentros de emprendedores para que cada uno pudiera exponer lo que hacía, a la vez que tenía carácter de feria.

43.- En las imágenes puede apreciarse la variedad de rubros que eran promovidos a través del programa de microcréditos.

44.- Importante también la Kolping dispone de instalaciones propias donde realizar estas actividades.

45.- Es otra vista del encuentro, al fondo se aprecia también un grupo musical animando el encuentro.

46.- En esta diapositiva se puede visualizar como fue la evolución del programa desde su inicio hasta prácticamente el cierre de este programa de créditos. Se informan la cantidad de créditos grupales e individuales que se entregaban anualmente. Algunos de ellos se volvían a entregar en el año, cabe destacar que los créditos eran de tres o cuatro meses. Algunos grupos llegaron a sacar más de 20 créditos en el programa.

47- Este programa que favoreció a muchas familias tuvo que afrontar

- Aumento inflacionario
- Competencia del propio estado con programas de créditos de tasas más bajas y subsidios para sueldos de los oficiales de créditos.
- La situación económico social hizo que los emprendedores dejen el programa y esto fue complicando el mantenimiento del equipo.
- Se tomó la decisión de ir disminuyendo gradualmente el personal de manera acordada, algunos casos fueron reubicados dentro de la misma organización.
- La Pandemia COVID 19 y sus complicaciones.
- En definitiva, se cerró sin generar gastos a la organización.

48.- Aquí tenemos como fue la evolución de la inflación, esto atentaba contra el sostenimiento del programa, porque se pactaba un interés de crédito y el mismo no alcanzaba para completar los gastos de personal del equipo. Kolping siempre cumplió con las responsabilidades laborales del país.

49.- Tampoco los emprendedores son ajenos a los efectos de la inflación, muchos de ellos cierran su emprendimiento y se dificulta el cobro de las cuotas.

50.- Esta diapositiva muestra como fue la caída de las empresas en este periodo, cabe destacar que esta información refiere a las empresas registradas, la realidad de todo el mercado es peor.

51.- También el estado, podríamos decir hizo una competencia desleal, porque comenzó a dar créditos con una estructura, cuyos sueldos abonaba el mismo estado no como parte del programa.

52.- Se suma a esto la aparición del COVID 19, la pandemia que trajo consigo muchas complicaciones por el aislamiento impuesto desde marzo de ese año. Se dificultaba trasladarle para cobrar las cuotas, los emprendedores tampoco podían venir a pagar a la oficina.

53.- Así estábamos con los caminos clausurados, sin poder movilizarnos, esto terminó con la posibilidad de mantener el programa. Es importante destacar que el programa se cerró, cumpliendo con todas las obligaciones laborales y con los compromisos tributarios.

54.- En el año 2011, también Kolping saca otra línea de créditos, apoyada inicialmente por los fondos BMZ, que eran montos mas grandes y se destinaban a los iniciar emprendimientos. La línea de Créditos Empre-Crea cuyo objetivo es:

aumentar la generación de autoempleo, a través de la entrega de microcréditos para la ejecución de proyectos nuevos y/o consolidación de proyectos en marcha,

llevados a cabo con la participación de personas y grupos vulnerables, especialmente mujeres, con poco o nulo acceso a financiación bancaria

55.- Los destinatarios

- ✓ Jóvenes que inician un emprendimiento de negocios.
- ✓ Proyecto viable
- ✓ Preparación técnica para el emprendimiento
- ✓ Situación socio-económica desfavorable para llevar adelante el proyecto.

56.- Algunas características importantes de mencionar de este programa que está vigente:

- Regional de Misiones y Corrientes inician Créditos con fondos BMZ que se integran a un fondo rotativo.
- La cantidad de créditos otorgados es menor pero los montos son más altos que los que se otorgaban por PNUD.
- La entrega, seguimiento y control de los créditos se realiza desde la oficina nacional.
- Comenzó en 2011 con 8 créditos otorgados y continúa en la actualidad con un total de 23 créditos anuales.

57.- Hay dos tipos de créditos: Individuales con garantes y con garantía solidaria especialmente en la regional Corrientes,

58.- Compartimos algunas imágenes de los protagonistas.

59.- María del Carmen Küle. Es la primera beneficiaria de los programas del PNUD, tiene un centro de masajes y estética, sacaba créditos para comprar productos, también extendió su proyecto a artesanías, actualmente sigue exponiendo y produciendo

60.- Adriana Iturria – San Ignacio - Mas de 10 años Crecer con Kolping, ahora Emprecrea- posee un Maxikiosko –
Un detalle importante, en el programa del PNUD aprendió que si juntaba diariamente en una “latita” la plata para su cuota, podía cumplir con sus compromisos, esa técnica sigue hasta la fecha.

61.- Aida Valenzuela – Familia Kolping Santa Ana (Puerto Rico) – Modista participando en una feria artesanal de la municipalidad.

62.- Valeria Talavera - San Ignacio - Proyecto elaboración de pastas – inició su apoyo en Crecer Kolping, continúa apoyo con Empre-Crea

63.- Claudia Messinger – San Ignacio – Crédito para ampliación del maxikiosko

64.- Maxi Sosa – emprendedor y capacitador de Kolping en la localidad de Capioví.

65.- Yeni Strekir – Una emprendedora con trayectoria.
Artesana, Al principio caminaba las calles de Puerto Rico ofreciendo sus productos como vendedora ambulante, comenzó con créditos para insumos para sus artesanías y compra venta de productos que comercializada desde el Paraguay
También se perfeccionó, obtuvo título para dictar cursos de costura en escuela pública y en el instituto Kolping de Garuhapé, dicta cursos de ñanduty y apho’í.
Durante casi veinte años obtuvo ayuda económica con los créditos del programa de Kolping.

66.- Envasadara de Agua – Capiovi - Emprendimiento Familiar Guillesen – comenzó el padre, continúa el hijo con los créditos Emprecrea

67.- Muchos son los emprendedores que gracias a los créditos dados a través de Kolping, lograron superar su desempleo pasando a tener su propio emprendimiento. Primero con la ayuda para insumos, luego para la adquisición de equipamiento, un trabajo lento pero que con esfuerzo permitió salir de la pobreza, para tener hoy un emprendimiento del que están orgullosos.