

PD-AAA-907
15N.

A D E M I

INFORME TRIMESTRAL - No. PJ-15
(JULIO - AGOSTO - SEPTIEMBRE, 1984)

PARTE I : ESTADISTICAS Y COMENTARIOS

PARTE II: ESTADOS FINANCIEROS

PEDRO J. JIMENEZ
DIRECTOR EJECUTIVO

SANTO DOMINGO, D.N.
OCTUBRE, 1984

Gobierno Dominicano y otros que nos apoyan en este programa.

Pedro J. Jiménez
Director de ADEMI

Santo Domingo, D.N.
Octubre 26, 1984

I N T R O D U C C I O N

A continuación presentamos el informe trimestral de ADEMI, que cubre el período de Julio, Agosto y Septiembre de 1984.

Al finalizar el mes de Septiembre, ADEMI cumple 1 año y 5 meses de estar operando en los barrios marginales de Santo Domingo. Muchos logros hemos alcanzado y las estadísticas que presentamos en este informe son un fiel reflejo de la fortaleza institucional que cada día se logra, paralelamente con un crecimiento sostenido en cuanto a experiencias, creación de empleos, apoyo financiero, autosuficiencia operativa, sistematización administrativa, etc.

Solamente en los últimos 3 meses o sea desde el 30 de Junio al 30 de Septiembre podemos observar cambios reales y positivos en el crecimiento de ADEMI. Este informe recoge en detalle ese progreso y de esto quisiéramos destacar algunos de los más importantes:

<u>DETALLE</u>	<u>A JUNIO 30</u>	<u>A SEPT. 30</u>	<u>CRECIMIENTO</u>
EMPRESAS NUEVAS FINANCIADAS	842	930	88
EMPLEOS NUEVOS CREADOS	751	1,495	744
CARTERA DE PRESTAMOS	\$344,540	\$438,043	\$ 93,503
TOTAL ACTIVOS	\$422,260	\$514,142	\$ 91,882
AUTOSUFICIENCIA ECONOMICA (ACUMULADA)	52.0%	53.2%	1.2%
% MORA MICROEMPRESAS	10.0%	9.0%	(-) 1.0%

Estos detalles y otros más aparecen bastante ampliados en este informe trimestral y debido a que es el último que es preparado por quien suscribe, veo la necesidad de hacerlo lo más amplio posible con miras a que la persona que me substituya en la dirección de ADEMI tenga a manos un documento que le permita evaluar y continuar un sistema de información que cumpla con las expectativas puestas en la dirección de ADEMI, tanto por parte de su Presidente Fundador Lic. Camilo Lluberes, así como de los demás miembros de la Junta Directiva, Empresas Socios Fundadoras, Acción International-AITEC, BID, USAID,

P A R T E I

ESTADISTICAS Y COMENTARIOS

A. ESTADISTICAS ACUMULADAS DE ADEMI AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1984 - (UN AÑO Y 5 MESES DE OPERACIONES) :

1. TOTAL DE EMPRESAS FINANCIADAS	930
2. TOTAL DE PRESTAMOS REALIZADOS	5,221
3. NUMERO DE PRESTAMOS VIGENTES	532
4. TOTAL PRESTADO A LA FECHA	\$2,502,133.50
5. VALOR PROMEDIO DE LOS PRESTAMOS	\$ 479.24
6. VALOR CARTERA DE PRESTAMOS VIGENTE	\$ 438,043
7. TIEMPO PROMEDIO DE LOS PRESTAMOS	2.5 Meses
8. AHORROS: BENEFICIARIOS	\$ 223,198.31
9. BENEFICIARIOS (EMPLEOS) :	
TOTAL DIRECTOS	5,727
INDIRECTOS (PROM. 6.3 TRABAJADOR)	36,085
NUMERO DE EMPLEOS NUEVOS CREADOS	1,495
NUMERO EMPLEOS FORTALECIDOS	4,232

B. MICROEMPRESAS - STATUS:

1. EMPRESAS FINANCIADAS - STATUS POR ASESOR:

<u>Asesor</u>	<u>Vigente</u>	<u>Excluidas</u>	<u>Total</u>
Mildred	81	8	89
Rafael	79	11	90
Maritza	83	14	97
Cortorreal	89	12	101
Tomás	74	14	88
Dato	74	14	88
Ovalle	72	6	78
Pedro	<u>76</u>	<u>8</u>	<u>84</u>
	<u>628</u>	<u>87</u>	<u>715</u>

2. CARTERA DE PRESTAMOS Y MORA POR ASESOR AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1984:

<u>Asesor</u>	<u>Monro de Cartera</u>	<u>\$ Mora</u>	<u>% Mora</u>
Mildred	\$ 51,753.00	\$ 3,373.00	7%
Rafael	60,241.13	3,584.38	6%
Maritza	48,977.12	5,542.62	11%
Cortorreal	44,505.01	4,153.55	9%
Tomás	55,850.21	7,222.67	13%
Dato	69,553.96	8,226.00	12%
Ovalle	62,364.70	4,263.75	7%
Pedro	<u>44,924.90</u>	<u>3,589.89</u>	<u>8%</u>
TOTALES	(a) \$438,170.03	(a) \$39,955.86	<u>9%</u>

Notas: (a) Tanto el valor de la cartera como el de la mora, incluyen capital más intereses por recibir. Del total de \$438,170.03, la suma de \$405,088 corresponde a capital y la diferencia de \$33,082.03 son intereses por recibir.

(b) Comparación de cartera y mora entre el período anterior y el actual (últimos 3 meses):

	<u>Junio 30</u>	<u>Sept. 30</u>	<u>Diferencia</u>
Monto total Cartera	\$287,071.85	\$438,170.03	\$151,098.18
Monto en Mora	28,564.22	39,955.86	11,391.64
% en Mora	10.0	9.0	(-) 1.0

Como se puede observar en los datos más arriba, la cartera de préstamos a Microempresas aumentó en un 52.6% en los últimos 3 meses, mientras la mora bajó en un 10%

3. COMENTARIOS SOBRE LA MORA:

En nuestro informe anterior (PJ-14, Junio 30, 1984) comentamos sobre como la crisis económica que afecta al país, tiene sus incidencias en el sector informal de la economía: algunos microempresarios han perdido sus negocios, otros han sido víctimas de malos clientes que le han retenido los pagos, unos últimos no han podido ajustar los precios de sus productos al elevado costo de los insumos; sin embargo, a pesar de todo esto, la gran mayoría se mantiene creciendo, generando empleos nuevos y aunque a veces vienen y nos piden prórroga en los pagos, ADEMI se ha establecido como la institución de crédito para las microempresas del sector.

A continuación presentamos los pasos que seguimos cuando confrontamos atrasos de pagos con un microempresario, hasta lograr el pago de la deuda:

1. Visitas de Persuasión: Encargado Dpto. y/o Director
2. Carta intimidatoria (Anexo "C")
3. Visita del Policía Cobrador
4. Acción Judicial del abogado de ADEMI.

4. ANALISIS DE MORA DEL DPTO. DE MICROEMPRESAS POR MONTO Y ANTIGUEDAD AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1984.

TIEMPO	MONTO
1 - 15 días	\$14,204.30
15 - 30 días	5,482.14
30 - 45 días	751.00
45 - 60 días	3,855.75
60 - 90 días	1,747.13
90 - 120 días	621.50
Más de 120 días	13,293.50
TOTAL CARTERA VIGENTE	<u>\$438,170.03</u>
TOTAL DE MORA	<u>39,955.86</u>
PORCIENTO DE MORA	<u>9%</u>

5. PROYECTOS FINANCIADOS SEGUN RAMOAL 30/9/84

MICROEMPRESAS:

<u>RAMO</u>	<u>No.</u>
Alimentos	81
Artesanía	54
Confección de Ropas	108
Cerámica	19
Electricidad (Reparación Equipos)	9
Ebanistería y Carpintería	115
Herrería	29
Hojalatería	9
Impresión	11
Joyería	24
Mecánica	8
Refrigeración	16
Serigrafía	8
Tapicería y Colchonería	44
Zapatería y Pielés	103
Varios	<u>77</u>
	<u>TOTAL</u>
	<u>715</u>

SOLIDARIOS:

Grupos	TOTAL	<u>215</u>
--------	-------	------------

TOTAL GENERAL	<u>930</u>
---------------	------------

C. GRUPOS SOLIDARIOS - OBSERVACIONES

El Anexo "A" de este informe es un enfoque que hace Ramón Bonilla, Encargado del Dpto. de Grupos Solidarios de ADEMI, sobre las consideraciones que limitan el programa de Grupos Solidarios que ha intentado ejecutar la institución, para socorrer financieramente a los más pobres en la pirámide económica de nuestra sociedad urbana. Las consideraciones expuestas por Bonilla son sus experiencias técnicas y humanas y vienen a reforzar la decisión de la dirección de ADEMI de por el momento dedicar sus recursos y personal a las microempresas, paralizando así el financiamiento a los "vendedores ambulantes" de los grupos solidarios.

Ya en nuestro informe de Junio habíamos externado los problemas de los grupos solidarios, ahora queremos agregar algunos conceptos que obligan a ADEMI a no seguir auspiciando grupos solidarios, a menos que no sea como parte de un programa de desarrollo en un barrio ó área geográficamente definida donde el financiamiento de estos sea componente de un programa de desarrollo integral del vecindario:

1. La Solidaridad del grupo es fruto de una necesidad de sobrevivir, pero no de tradición ni de política de buenos amigos y compañeros. Son en su mayoría ex-campesinos sin raíces ni tradición de barrios urbanos. Muy inestables en su actividad comercial y su residencia.
2. La experiencia de la FDD, Fundación Dominicana de Desarrollo y su mala política de recuperación de los préstamos hechos a Grupos Solidarios de tricicleros, afectó el que éstos más luego no quisieran cumplir con sus pagos a ADEMI. (Los tricicleros recibían préstamos para comprar triciclos por parte de la FDD y préstamos para capital de trabajo por parte de ADEMI). Cuando estos decidieron, por las razones que fueran, no pagar a la FDD y esta última no apretar para los pagos, entonces como el préstamo de la FDD era mayor, surge el problema para cumplir con ADEMI. Los "tramposos" principales resultaron ser los líderes de la "Asociación de Tricicleros San José Obrero", fundada y auspiciada por la FDD.

3. Por último, en adición a lo que expresa Bonilla en sus observaciones quisiéramos agregar que el financiamiento a vendedores ambulantes no es necesariamente una forma para crear empleos en la ciudad, al contrario más bien podría contribuir aún más a la migración del campo a la ciudad. Mientras hemos estado financiando grupos solidarios observamos como algunos de estos traían a familiares y amigos del campo para que se integraran a los grupos en espera de recibir financiamiento. "Vámonos pá la Capital que allá prestan pá ponei un negocito" podría ser una frase que oíamos en la distancia y que podría contribuir a desvirtuar ó más bien actuar negativamente sobre los planes y metas a largo plazo de ADEMI.

D. GRUPOS SOLIDARIOS - CARTERA - MORA

Tal como se ha presentado el problema con los solidarios, desde el mes de Abril y hasta Septiembre, ADEMI ha venido siguiendo un proceso de "phase out" en el financiamiento y formación de Grupos Solidarios.

1. Situación de la cartera de préstamos de GS (Trimestre Julio - Septiembre):

<u>FECHA</u>	<u>MONTO CARTERA</u>	<u>MONTO MORA</u>
Junio 30	\$ 56,347.82	\$ 16,821.29
Sept. 30	35,346.24	19,170.29
*Oct. 25	23,055.00	16,784.18

Desde el 1ro. de Octubre no se realizan préstamos a Solidarios y más bien todos los esfuerzos de las dos personas en el Dpto. de Solidarios, Bonilla y Angela, están concentrados en lograr el máximo monto posible de pesos recuperados.

Estimamos una pérdida irrecuperable de alrededor de \$15,000 en manos de los Solidarios.

* Fecha de elaboración de este informe.

E. UN NUEVO INGREDIENTE EN ADEMI - SEGURO DE VIDA PARA LOS MICROEMPRESARIOS.

Desde su concepción y a través de la ejecución de su programa, ADEMI trata de no ser solamente una institución de financiamiento para el sector informal de la economía, sino además de incorporar paulatinamente a los pequeños empresarios al sector formal y a que aprendan y se sientan parte de este último. Por eso le hemos enseñado a utilizar los bancos comerciales para ahorrar y hacer pagos en estos. Ahora, y desde el lto. de Octubre de 1984, todos los microempresarios beneficiarios de ADEMI y que califiquen para recibir préstamos mayores a los \$800.00 tienen derecho a adquirir una póliza de Seguro de Vida, paga por ellos mismos que cubre en caso de necesidad, su deuda con ADEMI y el resto va a su familia (Ver anexo "E").

En los primeros 25 días del mes ya hemos incorporado 30 microempresarios al Plan de Seguro. Ya muchos quieren tener mayor cobertura y todos sin excepción, se sienten orgullosos y agradecidos que por primera vez tienen este tipo de seguridad.

Con este plan ADEMI persigue educar al micro, al tiempo, que obtiene cierto tipo de garantía en el préstamo que le hace al mismo.

F. OTROS:

1. ADEMI/BANI: Ya ADEMI está trabajando con un comité de representantes de Baní para la expansión del programa a la provincia Peravia. Desde el mes de Octubre ya contamos con el primer asesor entrenado en Santo Domingo para iniciar el programa de esta ciudad. Solo se espera el financiamiento STP-ONAPLAN-AID para arrancar con la expansión formal de ADEMI al interior del país, siendo Baní la primera ciudad de la expansión.

2. GTZ DE ALEMANIA: Estamos en vía de firmar un acuerdo con la GTZ y el INVI para participar en un programa de crédito en el barrio el Caliche. En este proyecto ADEMI fortalecerá a SODECA que es una Sociedad del Barrio que recibe financiamiento y ayuda técnica de la GTZ y el INVI para el desarrollo del barrio y construcción y mejoramiento de viviendas para sus moradores.

3. BID, NUEVO FINANCIAMIENTO PARA ADEMI: El BID acaba de aprobar un financiamiento adicional de US\$270,000 para fortalecer el programa de créditos de ADEMI.

4. GTZ - LOS MINAS NORTE: Se concluyó este estudio donde ADEMI conjuntamente con el Ayuntamiento del Distrito Nacional participará en un componente de créditos para microempresas donde se ejecutará un programa de desarrollo integral del barrio: Salud, educación, viviendas, crédito a microempresas, etc.

5. PROGRAMA EXPANSION ADEMI: 6 CIUDADES CABECERAS DE PROVINCIAS: 3 AÑOS:

Este programa ya fue sometido al STP-ONAPLAN-USAID. El mismo incluye fondos para préstamos a 4,000 microempresas para un período de 3 años por un monto de \$8,300,000 además de una donación de \$555,000 para fortalecer la infraestructura operativa y administrativa de ADEMI.

6. CREACION DE ASISTEM: Con la asesoría de los voluntarios del Cuerpo de Paz: Joshua Tanzer y Cris Brown, se creó una nueva empresa de asesoría técnica y contable para los microempresarios, Asistencia Técnica Empresarial - ASISTEM. En un solo mes de existencia, se encuentra dando servicios a 40 microempresas y recibiendo \$885.00 de ingresos mensuales de parte de sus clientes (Ver anexo "G").

7. CONFERENCIA ANUAL JAYCEES: El Director de ADEMI fue invitado a presentar el programa de la institución a todos los representantes del país de los Jaycees que se reunieron en Puerto Plata en Septiembre. Todos quieren ver a ADEMI operando en sus ciudades.

8. COMPUTADOR PARA ADEMI: Ya la USAID aprobó esta compra y esperamos tener el equipo instalado y operando para el próximo mes de Noviembre.

9. CUERPO DE PAZ: En los próximos días ADEMI tendrá los servicios de otro voluntario del Cuerpo de Paz. Es una diseñadora que laborará dando asistencia técnica a los artesanos para que mejoren la calidad y diseño de sus productos.

10. DOCUMENTAL ADEMI EN INGLES: Como parte de la cooperación y apoyo que ADEMI recibe de la misión de la USAID en Santo Domingo, esta última patrocinó una edición en inglés del documental: "ADEMI solution for the present and the Future", esta edición será utilizada para divulgar el programa y metodología de ADEMI a nivel de otras misiones y países.

11. UNPHU - ADEMI: Hemos conversado con el rector de la Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña, UNPHU; sobre la posibilidad de establecer una relación con esta para que estudiantes de términos en las carreras de Contabilidad, Economía, Artes y otras que sean de utilidad para los beneficiarios de ADEMI, realicen "pasantía" dando servicios técnicos a los microempresarios.

12. PRESENTACION PROGRAMA DE ADEMI- DIRECTIVA CAMARA AMERICANA DE COMERCIO:

El presidente de ADEMI hizo una presentación formal de ADEMI ante la Junta Directiva de la Cámara Americana de Comercio de la República Dominicana. Una presentación similar está programada para ser hecha a los Miembros del Consejo Nacional de Hombres de Empresas CNHE.

13. FIDE: Nos hemos reunido con los funcionarios del FIDE con fines de establecer una línea de crédito para financiar a microempresas graduadas de ADEMI. (Anexo "F"). Esta línea de crédito será utilizado como intermediario al Banco Popular Dominicano. Ya sometimos la solicitud al FIDE vía BPD.

11

C U A D R O I
 NÚMERO EMPRESAS FINANCIADAS
 PRESTAMOS, MONTOS Y PROMEDIO DE LOS PRESTAMOS
 ENERO - SEPTIEMBRE 1984 - (PRIMEROS 9 MESES DE 1984)

<u>MES</u>	<u>EMPRESAS NUEVAS/1984</u>	<u>TOTAL EMPRESAS FINANCIADAS ACUMULADA</u>	<u>TOTAL PRESTAMOS POR MES</u>	<u>MONTO TOTAL PRESTADO/MES</u>	<u>TAMAÑO PROM. DE LOS PRESTAMOS</u>
Enero	1	787	399	\$ 192,680	\$ 483.
Febrero	1	788	290	160,115	552
Marzo	(1) 1	790	294	136,560	465
Abril	0	790	203	122,738	605
Mayo	32	822	299	213,600	714
Junio	20	842	184	129,140	702
Julio	27	869	199	150,746	758
Agosto	36	905	202	196,335	972
Septiembre	25	930	175	166,451	951
TOTALES	143		2,245	(1) \$1,468,364	\bar{X} = 654

(1) Al 30 de Septiembre la cartera de préstamos es de \$438,043 lo cual indica una rotación del dinero de 3.4 en 9 meses

PJJ/mg
 Octubre 1984

C U A D R O II

ADEMI: INGRESOS - (INTERES) - GASTOS - COSTOS/\$PRESTADO - AUTOSUFICIENCIA

<u>MES</u>	<u>TOTAL GASTOS/MES</u>	<u>INGRESOS INTERESES POR PRESTAMOS</u>	<u>COSTO/\$ PRESTADO</u>	<u>POR CIENTO AUTOSUFICIENCIA</u>
Enero	\$ 11,767	\$ 4,879	0.06	41.5%
Febrero	19,173	8,118	0.12	42.3%
Marzo	15,590	9,624	0.11	61.7%
Abril	12,407	8,094	0.10	65.2%
Mayo	17,212	9,892	0.08	57.5%
Junio	16,390	7,554	0.13	46.1%
Julio	20,829	10,757	0.13	51.6%
Agosto	21,697	10,661	0.10	49.1%
Septiembre	<u>15,773</u>	<u>10,704</u>	<u>0.10</u>	<u>67.9%</u>
TOTALES	\$150,838	\$ 80,273	0.10	$\bar{X} = 53.2\%$

Nota: X : Durante los meses de Febrero y Agosto hubo que pagar intereses bancarios: Feb. \$13,390, Agosto \$2,607, un total de \$15,997, ya que no se disponía de fondos suficientes para préstamos y se utilizaron recursos del Banco Popular Dominicano a un interés, especial para ADEMI, del 1% mensual.

Si consideramos que el total de gastos operacionales de ADEMI fue de \$50,838 se excluyen los gastos financieros arriba indicados, entonces la autosuficiencia institucional al 30 de Septiembre sería de $\frac{80,273}{134,841} = 60\%$

EN REALIDAD LA AUTOSUFICIENCIA NO ES MAYOR POR FALTA DE FONDOS PARA PRESTAMOS.

PJJ/mg

Octubre 1984

C U A D R O III

RESUMEN CUADROS I y II

PRESTAMOS, MONIOS, GASTOS-INGRESOS, AUTOSUFICIENCIA, ETC.

PRIMEROS 9 MESES DE 1984

13

<u>MES</u>	<u>EMPRESAS NUEVAS</u>	<u>TOTAL PRESTAMOS</u>	<u>MONIO PRESTADO</u>	<u>TAMAÑO PROM. PRESTAMOS</u>	<u>TOTAL GASTOS/MES</u>	<u>INGRESOS INTERESES</u>	<u>COSTO/\$ PRESTADO</u>	<u>POR CIENTO AUTOSUFICIENCIA</u>
Enero	1	399	\$ 192,680	\$ 483	\$ 11,767	\$ 4,879	\$ 0.06	41.5%
Febrero	1	290	160,115	552	19,173	8,118	0.12	42.3%
Marzo	1	294	136,560	465	15,590	9,624	0.11	61.7%
Abril	0	203	122,738	605	12,407	8,094	0.10	65.2%
Mayo	32	299	213,600	714	17,212	9,892	0.08	57.5%
Junio	20	184	129,140	702	16,390	7,554	(B) 0.13	46.1%
Julio	27	199	150,746	758	20,829	10,757	(B) 0.13	51.6%
Agosto	36	202	196,335	972	21,697	10,661	(B) 0.11	49.1%
SEptiembre	25	175	166,451	951	15,773	10,704	0.11	67.9%
	143	2,245	\$1,468,364	\bar{X} = 654	\$150,838	\$80,273	0.10	(A) \bar{X} 53.2%

Notas: (A) Ver notas en Cuadro II sobre nivel autosuficiencia a Septiembre 30, 1984.

El nivel de autosuficiencia a Diciembre 31, 1983 (9 meses anteriores) = 0.43

(B) Mayo, Junio, Julio y Agosto fueron meses de excesivo cuidado en aumentar la cartera de préstamos debido a cambios de metodología, (reducción de préstamos) para los Grupos Solidarios. Además de Mayo a Septiembre se gastaron alrededor de \$15,000.00 en impresos y materiales de difusión.

(C) La limitación de recursos influyen en el crecimiento de la cartera de préstamos y por ende en la autosuficiencia financiera de ADEMI.

PJJ/mg

Octubre, 1984



ASOCIACION PARA EL DESARROLLO DE MICROEMPRESAS, INC.

VICENTE CELESTINO DUARTE No. 48, TELEFONO 689-9184
ZONA DE LA ATARAZANA, SANTO DOMINGO, D. N.

P A R T E II

ESTADOS FINANCIEROS

AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1984

Santo Domingo, D.N.
Octubre, 1984

JH/mg

ESTADO DE SITUACION POR FONDOS
AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1984

(VALORES EN RD\$)

	<u>TOTAL</u>	<u>SECTOR PRIVADO</u>	<u>AID</u>	<u>BID</u>	<u>SECTOR PUBLICO</u>
<u>ACTIVO</u>					
<u>Corriente</u>					
Efectivo en el Fondo de Tesorería (A)	21,650	(52,749)	21,597	2,345	50,457
Cuentas por Cobrar (Pagar) otros fondos	-	9,762	(9,762)	-	-
Cuentas por Cobrar (B)	3,610	855	2,755	-	-
Documentos por Cobrar (C)	<u>438,043</u>	<u>23,312</u>	<u>-</u>	<u>308,803</u>	<u>105,928</u>
Total Activo Corriente	<u>463,303</u>	<u>(18,820)</u>	<u>14,590</u>	<u>311,148</u>	<u>156,385</u>
<u>Fijo</u>					
Mobiliario y Equipo de Oficina (D)	26,717	23,394	3,323	-	-
Otros Activos Fijos (D)	<u>627</u>	<u>627</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
Total Activo Fijo	<u>27,344</u>	<u>24,021</u>	<u>3,323</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
<u>Diferido</u>					
Depósito de Inquilinato	1,400	1,400	-	-	-
Gastos de Organización	1,874	1,874	-	-	-
Publicidad Diferida (E)	<u>20,221</u>	<u>10,274</u>	<u>9,947</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
Total Activo Diferido	<u>23,495</u>	<u>13,548</u>	<u>9,947</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
TOTAL ACTIVO	<u>514,142</u>	<u>18,749</u>	<u>27,860</u>	<u>311,148</u>	<u>156,385</u>

ESTADO DE SITUACION POR FONDOS
AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1984
(VALORES EN RD\$)

	<u>TOTAL</u>	<u>SECTOR PRIVADO</u>	<u>AID</u>	<u>BID</u>	<u>SECTOR PUBLICO</u>
<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>					
<u>Corriente</u>					
Cuentas y Acumulaciones por Pagar (F)	4,998	4,142	856	-	-
Documentos por Pagar (G)	<u>50,000</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>50,000</u>	<u>-</u>
Total Pasivo Corriente	<u>54,998</u>	<u>4,412</u>	<u>856</u>	<u>50,000</u>	<u>-</u>
<u>Largo Plazo</u>					
Préstamo por Pagar (H)	<u>230,524</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>230,524</u>	<u>-</u>
Total Pasivo	<u>285,522</u>	<u>4,412</u>	<u>856</u>	<u>280,524</u>	<u>-</u>
<u>Patrimonio</u>					
Exceso (defecto) de Ingresos sobre Gastos	59,846	(4,167)	27,004	30,624	6,385
Ingresos Acumulados	<u>168,774</u>	<u>18,774</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>150,000</u>
Balance de los Fondos	<u>228,620</u>	<u>14,607</u>	<u>27,004</u>	<u>30,624</u>	<u>156,385</u>
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>514,142</u>	<u>18,749</u>	<u>27,860</u>	<u>311,148</u>	<u>156,385</u>

EFFECTIVO
FONDO DE TESORERIA
AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1984
(VALORES EN RD\$)

Caja Chica

Fondo AID	500.00
-----------	--------

Bancos

Banco Popular Dominicano - Cuenta General	7,511.00
Banco Popular Dominicano - Cuenta AID	21,097.00
Banco Popular Dominicano - Cuenta BID	<u>(7,458.00)</u>
	<u>21,650.00</u>

CUENTAS POR COBRAR
AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1984
(VALORES EN RD\$)

	<u>SECTOR PRIVADO</u>	<u>AID</u>	<u>TOTAL</u>
Intereses	855.00	-	855.00
Otros	<u> </u>	<u>2,755.00</u>	<u>2,755.00</u>
	<u>855.00</u>	<u>2,755.00</u>	<u>3,610.00</u>

DOCUMENTOS POR COBRAR
AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1984
(VALORES EN RD\$)

	<u>SECTOR PRIVADO</u>	<u>BID</u>	<u>SECTOR PUBLICO</u>	<u>TOTAL</u>
Préstamos a Mi ^o empresas	13,628	290,335	101,125	405,088
Préstamos a Gr ^o s Solidarios	13,013	6,048	2,612	21,673
Préstamos a En ^o es Solidarias	-	12,420	2,191	14,611
Menos:				
Reserva para F ^o stamos cobrables	<u>(3,329)</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>(3,329)</u>
	<u>23,312</u>	<u>308,803</u>	<u>105,928</u>	<u>438,043</u>

ACTIVO FIJO
AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1984
(VALORES EN RD\$)

	<u>SECTOR PRIVADO</u>	<u>AID</u>	<u>TOTAL</u>
Mobiliario y Equipo de Oficina	26,596	3,376	29,972
Otros	700	-	700
Menos:			
Reserva para Depreciación	<u>(3,275)</u>	<u>(53)</u>	<u>(3,328)</u>
	<u>24,021</u>	<u>3,323</u>	<u>27,344</u>

PUBLICIDAD DIFERIDA
AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1984
(VALORES EN RD\$)

	<u>SECTOR PRIVADO</u>	<u>AID</u>	<u>TOTAL</u>
Documental ADEMI- Versión Español	10,274	-	10,274
Documental ADEMI- Versión Inglés	<u>-</u>	<u>9,947</u>	<u>9,947</u>
	<u>10,274</u>	<u>9,947</u>	<u>20,221</u>

CUENTAS Y ACUMULACIONES POR PAGAR
AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1984
(VALORES EN RD\$)

	<u>SECTOR PRIVADO</u>	<u>AID</u>	<u>TOTAL</u>
<u>Proveedores</u>			
Inmetal	-	109	109
Latinoamericana de Seguros, S. A.	-	543	543
Procesadora de Papeles y Envases		204	204
Vacaciones por Pagar	2,363		2,363
Reserva Preaviso y Cesantía	<u>1,779</u>		<u>1,779</u>
	<u>4,142</u>	<u>856</u>	<u>4,998</u>

DOCUMENTOS POR PAGAR
AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1984
(VALORES EN RD\$)

Banco Popular Dominicano (*)	50,000.00
------------------------------	-----------

(*) Préstamo recibido el 20 de Agosto de 1984,
con vencimiento el 20 de Febrero de 1985.

Destino: Préstamos a Microempresas, Grupos
Solidarios y Empresas Solidarias
Proyecto BID.

PRESTAMO POR PAGAR
LARGO PLAZO
AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1984
(VALORES EN RD\$)

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID)

230,524

Préstamo por Pagar (Largo Plazo):

Préstamo recibido del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) por la suma de 265,000 ECUS unidades de cuenta de moneda europea equivalentes a \$230,523.50. Destinado a la concesión de crédito a Microempresas y Grupos Solidarios de la ciudad de Santo Domingo y Zona Rural. Con vencimiento en el año 2024, pagadero en 60 cuotas semestrales y consecutivas, la primera de las cuales deberá pagarse el 15 de Julio de 1994.

ESTADOS DE RESULTADOS POR FONDOS
 POR EL PERIODO QUE TERMINA EL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1984
 (VALORES EN RD\$)

24

	<u>TOTAL</u>	<u>SECTOR PRIVADO</u>	<u>AID</u>	<u>BID</u>	<u>SECTOR PUBLICO</u>
<u>INGRESOS</u>					
Donaciones (B-1)	130,236	13,650	116,586	-	-
Intereses sobre Préstamos	80,273	40,294	-	33,594	6,385
Otros	<u>175</u>	<u>175</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
	<u>210,684</u>	<u>54,119</u>	<u>116,586</u>	<u>33,594</u>	<u>6,385</u>
<u>Gastos de Operaciones</u>					
Gastos Generales y Administrativos (B-2)	134,841	44,896	89,582	363	-
Gastos Financieros	<u>15,997</u>	<u>13,390</u>	<u>-</u>	<u>2,607</u>	<u>-</u>
	<u>150,838</u>	<u>58,286</u>	<u>89,582</u>	<u>2,970</u>	<u>-</u>
Exceso (Defecto) de Ingresos sobre Gastos	<u>59,846</u>	<u>(4,167)</u>	<u>27,004</u>	<u>30,624</u>	<u>6,385</u>

DONACIONES
 PERIODO TERMINADO EL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1984
 (VALORES EN RD\$)

	<u>SECTOR PRIVADO</u>	<u>AID</u>	<u>TOTAL</u>
MID - SHIP MARINE INC.	13,650		13,650
Agencia Internacional Para el Desarrollo (AID)	-	116,586	116,586
	<u>13,650</u>	<u>116,586</u>	<u>130,236</u>

GASTOS GENERALES Y ADMINISTRATIVOS
PERIODO TERMINADO EL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1984

26

	<u>SECTOR PRIVADO</u>	<u>AID</u>	<u>BID</u>	<u>TOTAL</u>
Servicios Personales	23,425	55,625		79,050
Transportes y Dietas del Personal	2,816	2,929		5,745
Honorarios Profesionales	3,540	5,892		9,432
Promoción y Publicidad	5,137	900		6,037
Gastos de Representación	260	57		317
Comisiones y Gastos Bancarios	745	26	363	1,134
Impresos, Materiales y útiles	1,053	8,320		9,373
Agua, Luz, Teléfono, Correo, etc.	774	2,138		2,912
Renta del Local	2,100	4,700		6,800
Reparación y Mantenimiento de Local	57	168		225
Reparación y Mantenimiento de vehpiculos	-	373		373
Reparación y Mantenimiento de Mobiliario y Equipo	755	1,884		2,639
Seguros	109	2,338		2,447
Donaciones y Contribuciones		10		10
Depreciación	2,072	53		2,125
Gastos Legales	150	186		336
Combustibles y Lubricantes	1,248	1,552		2,800
Alquileres	-	266		266
Prestaciones Laborales	-	369		369
Vacaciones	-	862		862
Misceláneos	655	934		1,589
	<u>44,896</u>	<u>89,582</u>	<u>363</u>	<u>134,841</u>

A N E X O " A "

FACTORES QUE INCIDEN EN EL DESARROLLO
DE GRUPOS SOLIDARIOS - R. BONILLA

A N E X O " D "
NUEVO FORMULARIO PARA INCLUIR
EN EL REPORTE DE LOS ASESORES

FECHA _____

ADEMI - INFORME MENSUAL DEL DPTO. DE MICROEMPRESAS

I - PRESTAMOS DEL PERIODO

Vigentes	Excluidas	Total	Nuevos		Re-Préstamos		Total	
			No.	Monto	No.	Monto	No.	Monto

II - ANALISIS DE MORA

TIEMPO	No. DE PRESTAMOS	MONTO
1 - 15 días	_____	\$ _____
15 - 30 días	_____	_____
30 - 45 días	_____	_____
45 - 60 días	_____	_____
60 - 90 días	_____	_____
90 - 120 días	_____	_____
Más de 120 días	_____	_____
TOTALES	=====	=====

III - TOTAL CARTERA VIGENTE _____

TOTAL DE MORA _____

PORCIENTO DE MORA _____

A N E X O " E "

UN ARTICULO PUBLICADO EN EL LISTIN DIARIO
AUTOR: LIC. CAMILO LLUBERES, PTE. DE ADEMI

Creación de Empleo en el Sector Informal De la Economía: un Reto!

Por Camilo Libberes Henriquez

En nuestro país, como en la gran mayoría de los países en desarrollo, la institución más común después de la familia es la microempresa. Esta institución está difundida ampliamente no sólo en las zonas urbanas, sino también en las áreas rurales.

En cualquier región de nuestro país —no importa lo aislada que esté— aún en las más encumbradas montañas de nuestra fresca e imponente cordillera— encontramos una pequeña bodega vendiendo alimentos de la dieta diaria.

Existe en todos los confines el instinto de la comercialización, sólo limitado por el escaso poder adquisitivo de una sociedad pobre y por la falta de mecanismos blandos y aceptables de financiamiento. Así, vemos mujeres que proveen recursos a sus familias criando pollos y vendiendo huevos, mientras el marido labora la tierra propia o de una finca vecina. Otros se dedican a la comercialización de productos agrícolas en pequeñas escala para luego venderlos a los exportadores o a los mercados de las ciudades.

En las zonas urbanas —donde reside hoy alrededor del 53% de nuestra población— el campesino dominicano trae consigo su tradicional instinto de comercialización y producción. En las barriadas más pobres y en las avenidas comerciales vemos su continua actividad productiva, su espíritu innovador, su agresividad comercial y su gran deseo de superación.

En los llamados barrios marginados se concentran miles de microindustrias y microempresas de servicio. Ellas proveen gran cantidad de empleos y se constituyen en casi la única alternativa de subsistencia. La mayor parte de la vecindad de estas barriadas raramente sale a otros centros a comprar, lo cual determina una dinámica interacción entre productores, vendedores y consumidores. Estos micronegocios son de servicio (tiendas, colmaditos, pequeños mercados de víveres, pequeñas farmacias, carnicerías y talleres de reparación), o de manufactura (ropa, zapatos, muebles,

artesanos, fábricas de dulces y alimentos, herreros, orfebres, etc.).

Un número cada vez mayor se dedica a la manufactura, procesando materia prima y bienes intermedios.

La gran mayoría de estos micronegocios vende gran parte de su producción en los barrios, pero a medida que crecen —con financiamiento y asesoría adecuados— extienden sus ventas a todo el ámbito urbano y hasta el interior del país.

En barrios de mayor ingreso también se desarrollan los micronegocios. Es común encontrarlos con una vivienda, la cual, parcialmente se ocupa en un negocio de servicio o venta, o en cuyo patio vemos una microindustria en plena producción.

Los micronegocios se diferencian de las pequeñas empresas por el reducido número de empleados, ventas y capital. La mayoría tienen entre uno y diez empleados y activos fijos que oscilan entre RD\$100.00 y RD\$10.000.00.

Sin embargo, cuando analizamos este sector desde el punto de vista de ingreso personal, llegamos a la conclusión de que muchos de los micronegocios se pueden clasificar como clase media, porque su ingreso familiar supera el de muchos profesionales o empleados públicos o privados. Aquellos emplean personas, son dueños de equipos y vehículos, a pesar de vivir en barrios pobres.

La gran mayoría de los microempresarios son relativamente pobres. Cada año surgen miles, y no todos perduran y crecen. Los que fracasan no lo hacen por falta de disposición al trabajo, sino por los financiamientos de usura de que son víctimas de parte de los prestamistas. Otros son víctimas de la crisis económica, de la inflación, de una tragedia familiar a la cual deben dedicar los recursos del negocio.

A pesar de estas incertidumbres y fracasos, cada día encontramos nuevos microempresarios ante la imposibilidad de la economía formal de proveer

empleos, y porque la vía más noble para el hombre trabajador alcanzar su ascenso social y económico es a través de su propio negocio, por pequeño que éste sea. En su negocio él es dueño de su propio destino, es económicamente libre, lo cual para él es tan importante como ser políticamente libre. Esto no lo ha llegado a comprender a cabalidad nuestra sociedad. El microempresario es un gran trabajador y luchador. Son nuestros mejores hombres y mujeres. Trabaja horas más largas que sus obreros y al mismo nivel. Son justos con ellos y para su crecimiento no buscan problemas, influencias o incentivos. La gran mayoría inicia su actividad porque la sociedad no les ha brindado otra oportunidad, de trabajo o educación.

Los microempresarios son parte de lo que hoy se ha denominado el sector informal de la economía. Este término sustituye el de "marginalidad" o "subempleo" en el lenguaje de economistas y sociólogos. Se refiere a la creciente masa de la población que no obtiene su ingreso de gobiernos, el comercio, la industria, el sector financiero y demás instituciones de la economía formal. Sin embargo, ellos ganan generalmente más dinero que los empleados medios y bajos de las instituciones formales. Sus empresas parecen separadas, pero están en alguna forma comunicadas con el sistema formal. Tampoco son marginados porque se integran a la economía formal a través de múltiples vías.

El estudio de estos grupos socio-económicos se hace cada día más interesante. El gran potencial de creación de empleo en actividades reproductivas con una inversión mínima de capital, sólo se presenta en este sector. La limitación de recursos financieros para el desarrollo en nuestro país debe obligar a que los pocos recursos se inviertan donde mayor productividad de empleo exista por capital invertido.

Los gobiernos y las instituciones financieras usualmente evalúan este

sector como un problema social sin soluciones al cual no pueden dedicar recursos o esfuerzos, y no desde el punto de vista de su potencial como generador de empleo.

La migración rural y el rápido crecimiento urbano aumentan el problema social en las ciudades. El sector informal en Santo Domingo conforma alrededor del 60% de la población. Los que allí laboran se lo deben sólo a ellos mismos, que han desarrollado sus negocios dentro de un ambiente de gran precariedad, en el cual a través de los años, ha persistido una despiadada explotación financiera.

El estudio de este fenómeno socio-económico lo inician las instituciones internacionales como AITEC, la AID y el BID.

Organizaciones como la Asociación para el Desarrollo de Microempresas, Inc. (ADEMI), laboran activamente en el sector. Esta entidad es hoy la esperanza del microempresario en los barrios más pobres de nuestra ciudad capital, habiendo financiado 842 micronegocios a la fecha, efectuando un total de 4.649 préstamos por un monto de RD\$1.988.603.

ADEMI, mediante su programa, ha beneficiado directamente 3.045 empleos; e indirectamente a 30.270 personas. La inversión por empleo es de apenas RD\$500.00.

ADEMI es ejemplo de un modelo dinámico de desarrollo de un sector socio-económico que puede contribuir mucho a reducir las presiones políticas y sociales de nuestro país a un bajo costo de inversión y sin despido innecesario de recursos. Así lo han evaluado instituciones como AITEC, la AID y el BID, que le dan seguimiento y financiamiento al proyecto.

La intensificación del esfuerzo mediante una mayor participación en este campo del gobierno y el sector privado, podría contribuir a fortalecer la democracia en nuestro país, haciendo miles de hombres económicamente libres y prósperos. El modelo es un éxito y acumula cada día más experiencia. Multiplicar el esfuerzo es hoy fácil por ello.

A N E X O " F "

EMPRESAS A GRADUAR POR ADEMI
"LISTAS PARA MAYOR FINANCIAMIENTO"

EMPRESAS A GRADUAR POR ADEMI
SUJETOS A MAYORES FINANCIAMIENTOS

CONFECION

<u>NOMBRE</u>	<u>TIEMPO CON ADEMI</u>	<u>RD\$ RECOMENDADOS</u>
1. Francisca Javier Alcalá	1 año	\$10,000
2. Norma Mejía de Martínez	1 1/4 año	5,000
3. Rafael Antonio Pichardo	1 año	10,000
4. Silvano Tavares	11 meses	10,000
5. Eridania Taveras de S.	1 1/3 año	7,000
6. Luisa Cruz de Dominguez	1 1/3 año	7,000
7. Juana Yapur	1 1/3 año	5,000

ZAPATERIA

1. Pedro Antonio Fernández	1 1/3 año	10,000
2. Sinecio Romero	1 año	10,000
3. José D. Hichez Sánchez	1 año	10,000
4. Luis Gutierrez	1 año	6,000
5. Florencio Castillo	1 1/3 año	10,000
6. José Ramo Ureña	1 año	7,000
7. Jesús Barrera	1 1/3 año	10,000

ARTESANIA

1. Miguel A. Paulino	1 año	10,000
2. Jorge Caridad	1 año	8,000
3. Teodoro Bdo. Abreu	1 1/4 año	8,000
4. Cristian Mejía	7 meses	6,000

IMPRESION

1. Ramón Antonio Veras	1 1/3 año	10,000
2. Miguel Rone	1 1/4	10,000
3. Daniel Pérez	1 1/3	10,000

A N E X O " G "
MUESTRA INFORME MENSUAL ASISTEM

ASISTENCIA TECNICA EMPRESARIAL
(A S I S T E M)

I N F O R M E No. 2
DEL 1 AL 30 DE SEPTIEMBRE, 1984

SANTO DOMINGO, D.N.
OCTUBRE 1, 1984

125

LISTADO DE CLIENTES

<u>Número</u>	<u>Nombre</u>
0001	Diaña Lucía Cruz de Valerio
0002	Rafael Rosa Rojas
0003	Milciades Antonio Valdez
0004	Pedro Antonio Fernández
0005	Teófilo José Rosario
0006	Toribio Felix
0007	Radhamés Danilo Abreu
0008	Carlos Alberto Bueno
0009	Juan Lorenzo Leinez
0010	Ramón Antonio Mora
0011	Enrique Arturo Burgos
0012	Virtudes Melo
0013	Expedito Collado
0014	Humberto Paredes
0015	Jesús María Contreras
0016	Fernando Brito
0017	Jacobo Antonio Santos
0018	Ramón Anibal García
0019	Cleotilde Polanco
0020	Yolanda Díaz de Cabrera
0021	José Facundo Jiménez
0022	José Dolores Sánchez
0023	José Antonio Muñoz
0024	Bolívar Quezada
0025	Florencio Castillo
0026	Agueda Elida Méndez

MICROEMPRESAS

<u>CANTIDAD</u>	<u>RAMO</u>
2	CERAMICA
7	ZAPATERIAS
2	ARTESANOS
1	COLCHONERIA
5	EBANISTERIAS
2	HERRERIAS
2	TALLER DE COSTURA
1	TAPICERIA
2	DESABOLLADURA
1	FABRICA DE TACOS
1	DULCERIA
<u>26</u>	

CLIENTES CONSTATADOS

6	EBANISTERIAS
3	TALLERES DE COSTURA
1	SERIGRAFIA
1	CERAMICA
1	PANADERIA
1	ARTESANIA
1	DULCERIA
1	FOTOGRAFO
<u>15</u>	

ESTADO DE RESULTADOS

AL 31/9/84

	<u>ACUMULADO HASTA AGOSTO</u>	<u>SEPTIEMBRE</u>	<u>ACUMULADO HASTA SEPT.</u>
INGRESOS:			
Subsidio de ADEMI	\$ 339.00	\$ 500.00	\$ 829.00
Cuota de Clientes	<u>50.00</u>	<u>385.00</u>	<u>435.00</u>
TOTAL INGRESOS	\$ 389.00	\$ 885.00	\$1,264.00
GASTOS:			
Gastos Generales	<u>\$ 339.00</u>	<u>\$ 817.00</u>	<u>\$1,156.00</u>
Beneficio Neto	<u>\$ 50.00</u>	<u>\$ 78.00</u>	<u>\$ 128.00</u>

2/8

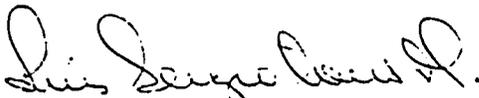
A N E X O

GASTOS GENERALES:

Sueldo Director	\$ 500.00
Sueldo Asesor	75.00
Equipo de Transporte	150.00
Combustible	90.00
Varios	<u>2.00</u>
	<u>\$ 817.00</u>

Cuenta Corriente No. 01-62717-1

Balance al 31/9/84 \$ 155.00


Luis Sergio Torres
Director

mg



ASOCIACION PARA EL DESARROLLO DE MICROEMPRESAS, INC.

VICENTE CELESTINO DUARTE No. 48, TELEFONO 689-9184
ZONA DE LA ATARAZANA, SANTO DOMINGO, D. N.

Factores que inciden en limitar el desarrollo del Programa de Grupos Solidarios de ADEMI en Santo Domingo.

Al recoger con estas notas algunas vivencias y apreciaciones personales después de 1 1/2 años con la Asociación para el Desarrollo de Microempresas, dejamos algunas experiencias que en lo posible sean de interés a quienes se involucren en actividad similar y también nuestro punto de vista para que haya un equilibrio al evaluar nuestro programa.

El orden de las notas no es necesariamente de trascendencia.

1. No existe la tradición cultural unionista voluntaria que caracterizaba otras épocas de "juntas" o "convites"* por lo menos en los sectores marginados donde nos tocó trabajar, tratándose de personas descampesinadas aunque provenientes en más del 95% del sector rural, hostilizadas por valores y creencias por un lado y por un estilo de vida que se fundamenta en la desconfianza que incrementan a su vez experiencias negativas recientes de formas de agrupación cooperarias y/o de autoayuda (Han pasado de la laboriosidad del colmenar a "buscarselas como los toros" y ahora como garzas entre aquellos).

Es por ello que la unión "solidaria" de personas con necesidades comunes, pero con una gran diversidad de motivaciones, hábitos, costumbres, creencias, intereses, etc. no deja de ser algo que trabaje momentáneamente salvo que sea la obra de una acción de política nacional (todo un proceso de concienciación que envuelva a varios sectores e instituciones).

(*Forma asociativa voluntaria ocasional con el propósito de desmonte, siembra o cosecha en el sector rural de la República Dominicana).

2. Las necesidades básicas del miembro de un GS son tan grandes y variadas, disímiles y crecientes, que el trabajo de una sola institución no es suficiente, pues además la escala normal y lógica estudiada tantas veces por psicólogos parece llegar a los mayores niveles de desproporción.

Quizás los prejuicios clasistas y/o la conformación y metodología de numerosas instituciones públicas y privadas no les deja llegar a estos sectores, v. g. programas de cooperación, ayuda mutua y esfuerzo propio, educación, salud, deporte y recreación, vivienda, obras públicas y otras; acaso será por limitaciones económicas o cuestión de conciencia..... o peor ambas!

Reparar un techo que se cae, comprar medicinas, enterrar un pariente, saldar la cuenta del "stereo" ó el TV, sacar la ropa de la casa de empeños, etc. puede tener un orden prioritario para miembros solidarios, más aún en comparación con lo que pudiera listarse "cuenta por pagar ADEMI".

3. La recuperación de la FDD en su programa de créditos a GS (única institución con historial conocido de incursión en el sector) en la fase en que nosotros entramos, parecía dejar mucho que desear, lo que se refleja ostensiblemente en nuestro programa dado que nuestra política crediticia se orientó siempre a capital de trabajo como complemento a la labor de la FDD que con carácter primigenio financiaba la adquisición de triciclos en sus GS.

Debe destacarse que contrario a lo expresado por R. Reichmann en su evaluación de comienzos de este año 1984, solo alrededor del 30% del total de miembros de GS eran tricicleros y asimismo el porcentaje de grupos compuesto exclusivamente por tricicleros no era alto y además, muchos no eran clientes de la FDD.

Contrario a cualquier deducción simplista, la mayoría grande de nuestros deudores morosos provienen de esta coyuntura ó del área de influencia efediana en GS.

HA

Un error que cometimos entonces fue asistir a los núcleos en que participaba la llamada Asociación de Tricicleros San José Obrero, creda y asistida por la FDD (véase nuestro primer reporte), nosotros queriendo ayudar y otros interpretando que estábamos aprovechandonos de su trabajo.

Los directivos de esta entidad, todos clientes de la FDD (Luis Carbonell, Alfredo Pérez, Gregorio Beltrán, Victoriano Ulloa y otros) adeudaban a aquella y en la actualidad tienen cuentas pendientes morosas con ADEMI, como muestra de lo supraindicado.

Ellos participaban en las reuniones de los nucleos, las dirigían, y nos recomendaban clientes, es la verdad, casi todos morosos en la actualidad, parece que siguiendo algún ejemplo.

4. Podría pensarse que nuestros grupos mantuvieron durante casi un año una recuperación de cerca de 100% debido al sistema escalonado de crédito incrementandose en \$10.00 por cada socio cada vez, pero la realidad contradice esa presunción, puesto que en dos ocasiones, afectados por falta de liquidez, nos vimos obligados a mantener los mismos niveles a la mayoría de socios y el efecto en la recuperación fue mínimo a corto plazo. Los récords de los grupos pueden mostrar que muchas veces hasta tomaron menos cantidad. Ahora bien, a mayor plazo, y coincidiendo con la fase en que muchos grupos llegaron al nivel tope de \$90.00 por socio, nosotros no teníamos una política clara sobre qué hacer, ya que el crecimiento de los grupos en términos cuantitativos había sido muy grande. Fué así como basados en expectativas no necesariamente creadas por nosotros, muchos quisieron pasar a préstamos mayores o llegar a ser microempresarios, pero no calificaban por lo que optamos en varios casos, sobretodo debido al período navideño, por subir un poco los montos según casos previamente estudiados.

42

5. El programa venía marchando ejemplarmente, pero desde comienzos del presente año se dispara la morosidad al ser afectados nuestros socios mayormente por la situación económica del país, uno de cuyos conatos críticos fueron los levantamientos populares de Abril por todos conocidos.

Este período coincide con el hecho de que desde Enero 11 hasta Abril 18 quedamos sin transportación por deterioro de nuestro vehículo, dificultándose la tarea de seguimiento, teniendo que valernos de un medio de transporte prestado con sus consiguientes limitaciones. Es bueno mencionar la gran dispersión de GS radicados en extremos como Canta La Rana (Los Alcarrizos), La Pared (Haina), San Cristobal, Los Tres Brazos, Las Cañitas, Herrera, La Cienaga, Gualley, Villa Francisca, Guachupita, Simón Bolívar ect., más la supervisión del trabajo desarrollado en la parte oriental de la capital.

6. Una gran limitación ha sido la lentitud con que opera la justicia, dificultándose dar ejemplos y en efecto hacer algunas recuperaciones entre los clientes morosos, sobretudo aquellos que de manera maliciosa han abusado de nuestra confianza y estafado a nuestra institución, que afortunadamente no es la mayoría pero en varias ocasiones hemos sentido el abierto desafío de clientes que nunca merecieron ser atendidos.

El concepto de grupo solidario en que los demás pagan por el que falte se ha cumplido en muchos casos, pero la situación económica hoy no es la misma de cuando se inició el programa. Todo cambió negativamente en los últimos 8 ó 9 meses.

7. Habrá de hacerse un balance de los aspectos positivos en otro apartado, pero debe por ahora ponderarse que la morosidad relativa es alta, pero en términos absolutos es insignificante casi a 18 meses de programa. A esto hay

que agregar que cada vez que se suspende el crédito a un grupo bueno, otro quizás mejor se abstendrá de pagar, pues no hemos estado trabajando con personas incapaces de razonar. Por suerte esto se viene controlando un poco.

8. La sugerencia de técnicos de AITEC de trabajar con grupos de 6 a 8 personas contribuyó a que aumentase el riesgo de repago de los grupos (a más personas en un grupo más riesgo hay de que uno de los miembros no cumpla). No es lo mismo trabajar con 2 a 4 personas en un grupo donde puede haber más unión, que con grupos grandes.

Tal como expresara antes, no hay raíces en el vecindario, ni en el mercado de trabajo; la "solidaridad" es momentánea y más por la necesidad de sobrevivir que por unión en sí.

9. Surgen preguntas que quizás un sociólogo ó sicólogo después de estudiar a esta gente pueda contestar:

Piensa el vendedor ambulante echar raíces y quedarse marginado absorbido por la gran urbe?

Puede este hombre confiar en las instituciones privadas y públicas que dicen querer ayudarlo? Quiere volver a su campo?

Finalmente he creído, por un propio trabajo y el de todos, en la institución, que ADEMI es una cuasi respuesta a la pregunta que arreglando las palabras de Zapata Olivella todos debemos hacernos: a quien dejaremos "de los harapos hacer banderas"?

M. Bonilla
15.22.84

Ramón R. Bonilla
Enc. Dpto. Grupos Solidarios

A N E X O " B "
DOCUMENTOS SEGURO DE VIDA PARA MICROEMPRESARIOS



ASOCIACION PARA EL DESARROLLO DE MICROEMPRESAS, INC.

VICENTE CELESTINO DUARTE No. 48, TELEFONO 689-9184
ZONA DE LA ATARAZANA, SANTO DOMINGO, D. N.

Señor (a)

Estimado señor (a):

ADEMI se siente satisfecha con el cumplimiento y el crecimiento de su empresa y pensamos que en la medida que crezca el financiamiento que le estamos continuamente facilitando, se hace necesario el que busquemos medidas de protección tanto para usted como para su empresa y su familia.

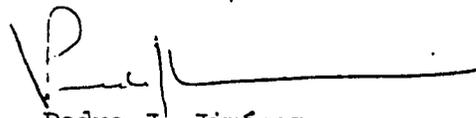
Seguros La Antillana S. A., una de las empresas del Sector Privado Nacional, patrocinadora de ADEMI, ha preparado una póliza de seguros de vida y accidente para empresarios miembros de ADEMI, a un costo bien bajo y que garantiza que en caso de que usted falte ó sufra un accidente, sus dependientes no tengan que cargar con el peso de la deuda contraída con nuestra institución.

Por una suma de alrededor de \$3.00 por mes (\$35.00 por año) usted tendrá una póliza de vida de \$5,000 y \$10,000 por accidente. En caso de que se necesite hacer uso de esta póliza, una parte de la misma se destinará al pago de su deuda con ADEMI y el resto se entregará a su familia en la persona que usted decida incluir como beneficiario de la misma.

Será una exigencia de ADEMI, que los empresarios miembros de la institución adquieran esta póliza de seguro, tan pronto estén recibiendo préstamos por encima del nivel de los \$800.00. Su asesor le ofrecerá cualquier información adicional a este respecto.

Nos sentimos que logrando este servicio de seguros para usted estamos contribuyendo a la seguridad de su persona, su empresa y su familia.

Atentamente,


Pedro J. Jiménez
Director Ejecutivo

PJJ/mg

46

SEGUROS LA ANTILLANA, S. A.

Póliza No. 80-01-00014 Certificado No. 005

COBERTURAS	CANTIDADES DE SEGURO
VIDA	RD\$5,000.00
MAD	RD\$5,000.00

Certifica que ha asegurado a:

PEDRO JOAQUIN CRISOSTOMO

Miembro de la: ASOCIACION PARA EL DESARROLLO DE MICROEMPRESAS, INC.

Beneficiario ADEMI: Monto pendiente de la Deuda
EE ESPERANZA GOMEZ DE CRISOSTOMO=(ESPOSA-100%

Fecha Efectiva 04-10-84 Firma [Signature]



Seguros La Antillana, S. A.

"LA PRIMERA HOLANDESA DE SEGUROS"

Perteneciendo al grupo **ennia** La Haya, Holanda

**SOLICITUD DE SEGURO DE VIDA HIPOTECARIO
DECLARACION JURADA**

POLIZA No.

PRESTAMO No.

Deudor _____ Nacido el _____ Edad _____

Codeudor _____ Nacido el _____ Edad _____

Dirección _____

Ubicación: Deudor _____ Codeudor _____

Cédula Deudor: _____ Cédula Codeudor _____

Lugar de Nacimiento: Deudor _____ Codeudor _____

Estado Civil _____ Préstamo RD\$ _____ Plazo _____

Urbanización _____

¿Le ha sido rechazada alguna solicitud para la obtención de una Póliza de Seguros?

¿Se le ha ofrecido o expedido alguna Póliza a un tipo de Prima más alto que lo habitual o sobre un plan distinto al que usted solicitó?

¿Tiene Ud. actualmente vigente algún préstamo hipotecario en una institución bancaria?

SI NO

Deudor a) Nombre del Banco _____ Monto del Préstamo _____

Codeudor b) Nombre del Banco _____ Monto del Préstamo _____

Peso (Deudor) _____ Libras (vestido) _____ Estatura _____ Pies _____

Peso (Codeudor) _____ Libras (vestido) _____ Estatura _____ Pies _____

(FAVOR DETALLAR CON EL NOMBRE Y DIRECCION DEL MEDICO)

A- ¿Ha estado hospitalizado o incapacitado totalmente en los últimos 12 meses?

B- Ha consultado o sido tratado por algún médico en relación a su salud, condición física o mental?

C- ¿Tiene Ud. en la actualidad alguna anomalía, deformación, enfermedad o desorden, o está recibiendo tratamiento médico por alguna causa o está tomando medicinas de cualquier clase?

A- Deudor _____
Codeudor _____

B- Deudor _____
Codeudor _____

C- Deudor _____
Codeudor _____

DISTRIBUCION DE PRIMA MENSUAL

Pasatiempo (Hobbie)

Seguro de Vida	Edad	Tipo	Suma Asegurada	Prima
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

Sub-Total _____
5.48 o/o Imp. Fiscal _____
TOTAL _____

JURO que las contestaciones a las preguntas que anteceden son verdaderas, exactas y completas, y obligatorias para las partes interesadas en el seguro solicitado, y que constituyen la base y condición para la obtención del seguro sobre mi vida.

Asímismo, **CONVENGO** en lo siguiente:

PRIMERO: En que cualquier declaración o manifestación falsa u ocultación por parte mía en estas declaraciones dá derecho a la Compañía Aseguradora a anular el contrato de seguro que se derive de esta solicitud, siempre y cuando la falsedad u ocultación sea descubierta por dicha Compañía dentro de los dos años siguientes a la fecha de esta solicitud y su aceptación.

SEGUNDO: En que la Compañía se reserva el derecho de aceptar o rechazar esta solicitud, o de emitir la póliza o certificado de seguro con recargo, o en las condiciones que ella estime conveniente, así como ordenar mi examen por un facultativo si lo estimare necesario.

TERCERO: En que este Seguro no se considere en vigor en virtud de cualquier pago que se haga en relación con esta solicitud, a menos y hasta tanto que la Compañía actuando respecto de esta solicitud la apruebe.

CUARTO: En que renuncia para siempre, dentro de los límites legales, a favor mío o de toda persona que posea o reclame un interés en una póliza o certificado de seguro cualquiera expedido en atención a esta solicitud, a toda disposición legal que prohíba al médico o a toda otra persona que me haya examinado, o haya de examinarme, el revelar los datos aquí consignados por petición de la Compañía. Autorizo, además al médico y a la persona dicha para que, a petición del asegurador, den a conocer esos datos entera y libremente.

QUINTO: En que la Compañía no será responsable en caso de que mi muerte ocurra dentro de un período de dos años a partir de la fecha en que este seguro sobre mi vida comience a regir: a) si es causa de suicidio, ya sea que yo esté cuerdo o demente, o b) como resultado directo o indirecto de manejar u operar cualquier clase de aparato aéreo, excepto si lo utilizo como pasajero de una línea regular conocida y manejada por un piloto con licencia.

SEXTO: Mediante la presente autorizo a **SEGUROS LA ANTILLANA, S. A., LA PRIMERA HOLANDESA DE SEGUROS** a solicitar de cualquier médico todo tipo de información concerniente a mi historial médico resultados de exámenes físicos y de laboratorios y las conclusiones que él o los médicos aludidos hayan llegado sobre lo anteriormente expuesto. Hago saber que autorizo a cualquier médico que pueda tener alguna información de carácter científico sobre mi persona, a revelar dicha información a **SEGUROS LA ANTILLANA, S. A., LA PRIMERA HOLANDESA DE SEGUROS**, y que el sólo hecho de poseer una copia fotostática de la presente lo librá de cualquier responsabilidad legal que pueda surgir de sus informaciones.

Fechado en _____

A los _____ días del mes de _____ de 19 _____

Empresa _____

Firma del Deudor
Cédula Serie

Firma del Codeudor
Cédula Serie

SEGURO DE VIDA, MUERTE ACCIDENTAL E INVALIDEZ PERMANENTE
PARA
"MICROEMPRESARIOS"

COBERTURAS

1. VIDA

En caso de fallecimiento de un Microempresario por muerte natural la Compañía Aseguradora pagará la suma de: RD\$ 5,000.00

2. MUERTE ACCIDENTAL

En caso de fallecimiento de un Microempresario accidentalmente la Compañía Aseguradora pagará la suma de: RD\$10,000.00

3. INVALIDEZ PERMANENTE (DESMEMBRAMIENTO)

En caso de que un Microempresario sufra la pérdida de algún miembro(s) a consecuencia de un accidente recibirá hasta la suma de: RD\$ 5,000.00

Prima total a pagar anual.....RD\$35.00

Más: 5.48% de Impuesto Fiscal..... 1.92

PRIMA TOTAL A PAGAR ANUAL POR CADA MICROEMPRESARIO.....RD\$36.92

BENEFICIARIOS:

En caso de fallecimiento de un Microempresario la Compañía Aseguradora pagará la suma de RD\$5,000.00; de los cuales serán distribuidos en la siguiente forma:

A) ASOCIACION PARA EL DESARROLLO DE MICROEMPRESAS, INC.
Monto deuda al momento del siniestro.

B) EXCESO SOBRE LA DEUDA
Beneficiario designado por el Microempresario.

A N E X O " C "
CARTA INTIMIDATORIA A
MICROEMPRESARIOS INCUMPLIDORES



ASOCIACION PARA EL DESARROLLO DE MICROEMPRESAS, INC.

VICENTE CELESTINO DUARTE No. 48, TELEFONO 689-9184
ZONA DE LA ATARAZANA, SANTO DOMINGO, D. N.

Santo Domingo, D.N.

Estimado señor (a):

En virtud de lo que estipulan las leyes de la República Dominicana y según el compromiso de Usted frente al préstamo pendiente de pago con nuestra institución, tenemos a bien informarle que si dentro de cinco (5) días a partir de esta comunicación Usted no cumple con el pago de su deuda, ADEMI procederá a someterle por ante la justicia del país.

Un sometimiento judicial de ADEMI contra su persona bien podría ser por "Estafa", "Abuso de Confianza" o ambas acusaciones; lo cual le ocasionaría a Usted grandes gastos judiciales, pérdida de su reputación y/o encarcelamiento.

ADEMI recurre a esta comunicación como un último recurso antes de proceder con todo el rigor de la Ley, en vista de que hemos agotado todos los otros medios amigables sin conseguir que Usted cumpla con sus compromisos ante nosotros.

Sinceramente,

Pedro J. Jiménez
Director Ejecutivo

A D E M I

RESUMEN DE LAS OPERACIONES CREDITICIAS CON MUJERES MICROEMPRESARIAS

MAYO 1983 - ENERO 1985

	<u>MICROEMPRESAS</u>			<u>TOTAL</u>	
	<u>STO. DGO.</u>	<u>BANI</u>	<u>GS</u>		
No. Microempresas	128	5	9*	142	} 18% of m/e's. total
No. Préstamos	646	6	101	753	
Monto Prestado	\$384,500	\$1,600	\$37,740	\$423,840	16%
No. de Préstamos Recuperados	582	1	99	682	19%
Monto Recuperado	\$325,222	\$ 350	\$37,348	\$362,920	17%
Ahorros	\$ 26,202	\$ 50	\$ 4,655	\$ 30,902	
Empleos <i>total</i>	750	19	9	778	12%
Monto Préstamos en Mora	\$ 9,888	\$ 300	\$ 392	\$ 10,578	
Cartera Vigente	\$ 59,278	\$1,250	\$ 392	\$ 60,920	
% de Mora	17.0	24.0	100.0	17.0	

* Miembros de Grupos Solidarios

A D E M I
 MICROEMPRESAS DE MUJERES POR RAMO DE ACTIVIDAD

	<u>STO. DGO.</u>	<u>BANI</u>	<u>TOTAL</u>
CONFECCIONES	68	-	68
ALIMENTO	28	2	30
CERAMICA	12	2	14
ARTESANIA	2	-	2
EBANISTERIA	3	-	3
TAPICERIA	4	-	4
VARIOS	<u>11</u>	<u>1</u>	<u>12</u>
TOTAL	<u>128</u>	<u>5</u>	<u>133</u>

A D E M I
MUJERES MIEMBROS DE GRUPOS SOLIDARICS POR RAMO DE ACTIVIDAD

POLLERA	1
MODISTA	3
VENTORRILLERA	1
TRICICULERA	1
SALON DE BELLEZA	1
COMIDA	1
FUNDERA	<u>1</u>
TOTAL	<u><u>9</u></u>





File

ASOCIACION PARA EL DESARROLLO DE MICROEMPRESAS, INC.

VICENTE CELESTINO DUARTE No. 48, TELEFONO 689-8184
ZONA DE LA ATARAZANA, SANTO DOMINGO, D. N.

A D E M I
INFORME DEL TRIMESTRE
(JULIO - SEPTIEMBRE, 1984)

Santo Domingo, D.N.
Octubre, 1984

56