



CREDITO

HERRAMIENTA DE TRABAJO

Centro de Investigación y Documentación

"C E N D A R"

NEVE E. HERRERA R.  
Bogotá, 1.989

## Introducción .

El crédito tiene una gran importancia como herramienta de trabajo de naturaleza financiera. Esta importancia es bien conocida hoy por hoy por su papel de **capital social**. Hecho que se destaca aun más dentro de las condiciones económicas modernas. Existe un dicho que se está difundiendo entre los productores artesanos: **"El dinero está por todas partes, por eso es relativamente fácil conseguirlo; lo difícil es saberlo manejar"**. Esto es cierto, pues quien tiene un proyecto realmente ejecutable encontrará los medios necesarios para su financiación, cualquiera que sea el grado de dificultad que implique su localización y trámite.

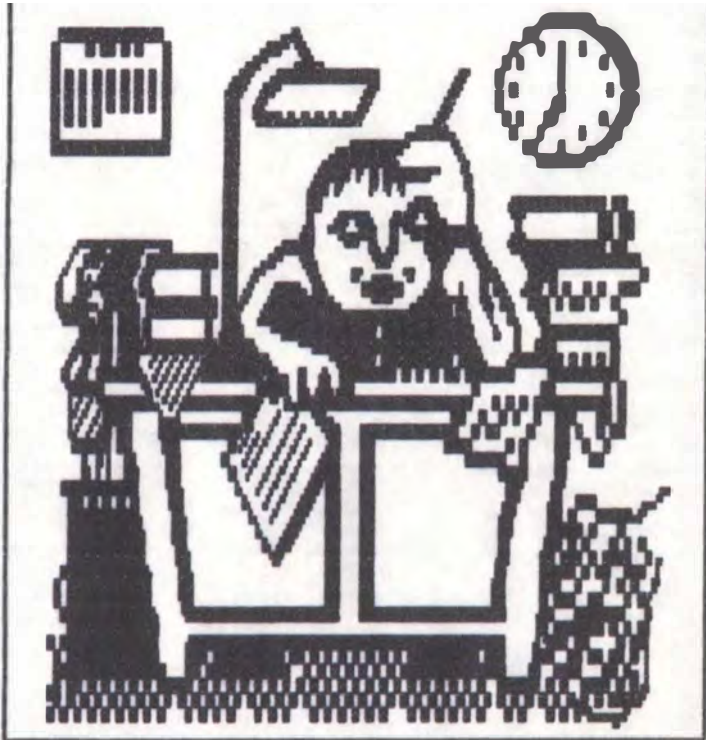
Decimos, además, que su aplicación es exigente y delicada por cuanto su mala utilización puede convertirlo en un arma de doble filo. Así, en lugar de **garantizar** una solución a las limitaciones de capital del taller de producción, puede llegar a ser causa de un proceso de **descapitalización** hasta terminar en una quiebra total. Muchos casos se han visto cuando los interesados, por ejemplo, solicitan y obtienen el servicio financiero sin haber hecho siquiera una pequeña evaluación de su situación económica y de la factibilidad de aplicación y recuperación, y comienzan por hacer una solicitud por más de lo necesario. O cuando, una vez conseguido, invierten parte del recurso crediticio en actividades que no permiten su recuperación, porque en lo que lo

invierten no es una actividad productiva que garantice su recuperación. También se han visto casos de pérdidas mayores por endeudamiento constante, encadenado y acumulado, creando un disponible que induce a adelantarse demasiado al gasto que se pueden cubrir con los ingresos reales en un período determinado.

M u c h o s m á s problemas ha ocasionado la inversión de créditos en gastos de fiestas de primera comunión, viajes y jolgorios y en otros factores de consumo que no están respaldados por una fuente de ingresos adecuados, procedentes de las actividades productivas que impidan tener que cubrirlos con el propio patrimonio.

La financiación es un recurso técnico de gran difusión en los tiempos actuales, hasta tal punto que es uno de los factores caracterizantes de los tiempos modernos en el campo de la economía. El problema central es saber dónde está, cómo adquirirlo entre aquellos que son más convenientes. Pero más importante que hallarlo es encontrar la mejor forma de manejarlo: Identificar la dimensión de su necesidad, el punto donde se requiere su aplicación y la previsión las condiciones para su recuperación. Es decir, medir su necesidad y evaluar su ciclo reproductivo dentro del ciclo general de producción del taller.

Para dar unas indicaciones sobre esta materia se ha elaborado este pequeño manual, el cual está especialmente dirigido a los artesanos. Para los artesanos, precisamente, porque una de las mayores dificultades que tienen está relacionada con la falta de información para presentar adecuadamente sus solicitudes de crédito. Además, por su desconocimiento sobre las formas más prácticas para usarlo una vez que lo han obtenido, razón por la que muchas veces terminan teniendo mayores dificultades a las que aspiraban resolver. También se suman a sus problemas la falta de claridad sobre el papel que cumple el capital social que se maneja a través de los programas de financiación, o bien



porque no identifican los riesgos de la utilización desproporcionada con relación al monto aplicado o por el desvío frente a los fines propuestos inicialmente.

## Capítulo Primero

### FUNCION DEL CREDITO EN EL TALLER

En la producción, el crédito es un medio para facilitar la inversión en los factores y elementos que ella requiere para su realización.

Generalmente se encuentra como un servicio prestado a través de la organización social de las instituciones estatales y privadas y a través de personas particulares. Servicio que, como cualquiera otro, comprende unos costos.

El uso oportuno y adecuado de los servicios sociales y financieros tiene que ver mucho con el conocimiento y la actitud que los ciudadanos tienen con respecto a tales servicios y de las formas de inversión que se hacen con ellos. Así, la expresión de los artesanos, antes anotada, puede tener muchos significados, ya que en el trabajo intervienen de manera directa las actitudes y conceptos concretos que poseen las personas acerca de las cosas y de los servicios, tanto con relación a la economía de su casa como de la sociedad en general.

Es decir, el sentido particular de orden y responsabilidad del individuo frente al ejercicio mismo del trabajo, de la misma manera que frente a los medios que utiliza en la práctica de su trabajo, determina en gran medida la eficacia de tales servicios. La seriedad y responsabilidad en el manejo de las herramientas de trabajo, tangibles o intangibles, propias o ajenas, son actitudes muy importantes para que la labor desarrollada con ellas produzca los resultados previstos.

Ese cuidado y acierto en el manejo de los medios necesarios para la realización del trabajo en todos los aspectos prácticos de la vida, también se refiere, de manera muy especial, a ese instrumento social de financiación llamado crédito.

## I. El Crédito como Inversión.

El gasto (que es diferente a la inversión y los costos) es una operación de consumo irrecuperable, un fenómeno de consumo que sólo puede ser cubierto con utilidades líquidas procedentes de las actividades rentables (como se explicará más adelante). En consecuencia, el crédito no es muy conveniente para la financiación del gasto, sino para la inversión en actividades que permiten su recuperación además del margen de utilidad correspondiente que se espera de la actividad en la cual se aplica y que, finalmente, permite hacer los gastos que demanda la vida.

De acuerdo a lo dicho en párrafos anteriores, una primera distinción y claridad que conviene hacer está relacionada, precisamente, con la diferencia entre inversión y gasto. Esta distinción la haremos a través de un ejemplo que describimos enseguida.

Todo individuo trabaja para satisfacer sus necesidades primarias y sociales y las de su parentela. Debe alimentarse, abrigarse, reproducirse, educarse, recrearse a lo largo del transcurso de su vida, además de satisfacer otras necesidades que han ido apareciendo con el desarrollo social, el cual ha modificado la manera concreta de satisfacer las primeras y que, a su vez, se incorporan a la condición humana de la vida individual y social.

Para satisfacer sus necesidades el hombre debe proveerse de una serie de elementos que se consumen directa o progresivamente. Para la consecución de tales elementos, en la sociedad de hoy, especialmente en el medio urbano (por estar distante de los recursos concretos que la naturaleza ofrece casi directamente para esos fines), debe contar con un sueldo, un salario, una ganancia u otros tipo de ingresos que representan la retribución a su trabajo. En concreto, para sufragar los gastos que demanda la vida fisiológica y social de toda persona, es necesaria la realización de la capacidad humana de trabajo, que se constituye en la fuente imprescindible de

recursos.

Ahora bien, en el caso de un artesano se parte de considerar que esos ingresos con que cubre la satisfacción de sus necesidades y de su parentela, son el resultado de su trabajo en su taller de producción artesanal, el cual representa el espacio de su realización humana y profesional. Este hecho comprende un conjunto de operaciones y elementos ordenados para poder permitir el trabajo en el proceso de producción, mediante el cual se obtienen unos productos para su venta, que se realizan de acuerdo a las condiciones sociales y económicas de la sociedad de hoy. Estas ventas renuevan constantemente el proceso productivo del taller en cuanto, a través de ellas, se recuperan las inversiones hechas para redistribuirlas nuevamente en los elementos y medios necesarios para realizar el trabajo productivo. Y así, de manera continua, hasta alcanzar y mantener un ciclo rítmico de producción que, como tal, representa las posibilidades del trabajo y, por consiguiente, de la vida social. Por lo tanto, la primera preocupación es lograr el funcionamiento eficiente del taller ya que de tal situación resultan las demás posibilidades de la realización personal y del bienestar.

Para alcanzar estos productos se requieren, obviamente, unas materias primas, unos materiales, los cuales no se consumen sino que son transformados en otros objetos y así siguen existiendo como bienes que representan valor medido, generalmente, mediante el dinero. Otros materiales se consumen durante el proceso productivo de los objetos, desaparece su condición física para permitir la transformación de otros. Pero se entiende que, por ser estrictamente necesarios para dicha transformación pasan a formar parte del cuerpo de los objetos, especialmente desde el punto de vista del valor que representan.

En el caso anterior se encuentran los combustibles, la energía necesaria para accionar las máquinas y herramientas, los transportes y otros servicios que se agregan al valor de los objetos que resultan de la transformación. Otro valor agregado a las materias son el desgaste natural que van sufriendo las máquinas<sup>1</sup>.

Otra clase de inversión está representada por los salarios cuando se requiere de ayudantes u operarios. Las capacidades y energía humanas también son absorbidos por los productos en el proceso de elaboración<sup>2</sup>.

1. Por esta razón podemos decir que las máquinas y herramientas también se van transformando en productos, aunque de una manera mucho más lenta pero real también.

2. Aquí el salario tiene dos sentidos que se deben distinguir y tener en cuenta, uno para la persona



En otras palabras, quiere decir que a las materias primas iniciales se van "traspasando" otros materiales, los insumos, la fuerza de trabajo humana que se paga, el desgaste de los medios mecánicos que se utilizan para convertirlos en productos, se van agregando a su valor. Igualmente se traspasan a los productos los costos requeridos para la administración del taller y para su venta, es decir los costos operativos de administración y ventas (empleados de oficinas, comisiones de vendedores, etc.).

Así, los valores invertidos por cada elemento se vuelven a concentrar en el valor del producto que, al final, se define como un **precio**, el cual comprende otros factores (porcentaje de ganancia, originalidad del producto, oferta y demanda, condiciones de oportunidad).

De este modo, hasta este punto, en general, en el taller no tenemos gastos en el sentido de simple consumo sino, de una parte, un **proceso de inversión** a través del costo que representan los elementos transformados y, de otra parte, una acción de recuperación constantes mediante las ventas. De tal suerte, se sigue contando con el valor aplicado para poder efectuar las transformación de las materias dentro del ritmo de producción establecido.

Mantener este ritmo, es decir, mantener la existencia funcional y de trabajo del taller es el primer objetivo del artesano. Para ello aplica toda una serie de procedimientos de orden administrativo, mediante los cuales define algún sistema de control y registro, estrategias de ventas, diversificación de la producción. Entre estas estrategias se encuentran los sistemas de financiación de la producción.

Es decir, cuando el artesano no cuenta con el capital suficiente para el desarrollo de su producción, recurre a quienes lo poseen para recibirlo en calidad de financiación. Así, el servicio y recurso del crédito encuentra su lugar preciso y funcional, cuyo fin concreto, en consecuencia, es contribuir a garantizar el desarrollo, o por lo menos la estabilidad, del ciclo de trabajo y producción del taller.

De tal manera, las fuentes externas de financiación suplen la carencias internas de capital de los artesanos, cuyo valor debe ser recuperado durante el proceso de producción ya que allí se integra a los costos de producción, convertido en cualquiera de los elementos imprescindibles

que vive de la venta de su fuerza de trabajo mediante lo cual satisface sus necesidades. Y otro para el proceso productivo que, en tal caso, es necesario para sostener el ritmo de producción de acuerdo a la intensidad y cantidad de producción.



para la obtención de los productos.

## II. Ganancias y Salario.

De acuerdo a lo descrito en los párrafos anteriores y volviendo sobre el tema de las ganancias o salario, hay otra distinción por hacer, la cual está relacionada con la diferencia entre aquellos y los gastos personales propiamente dichos del artesano.

Para satisfacer sus necesidades el artesano tomará de las ganancias de su producción, el equivalente al trabajo personal realmente realizado en el taller. Es decir, su salario, fijado como tal o visto, sencillamente, como sus ganancias. En consecuencia, salario o ganancias, que son el resultado de su trabajo y del adecuado sistema de producción instalado en su taller, deben ser previamente conocidos, adecuadamente calculados, pues de su apropiado manejo depende la existencia y funcionamiento del taller.

Esto quiere decir, también, que su taller tiene una dinámica y una dimensión técnica y económica propias, donde cada uno de los elementos del sistema de trabajo son, en cantidad y valor, determinados por el ritmo de trabajo instalado para su funcionamiento. Por eso, repetimos, no se puede tomar como ganancias cualquier suma de dinero (ni substraer el capital con el sentido de préstamo) si los ingresos futuros no garantizan su restitución), pues va a afectar el capital de trabajo requerido para su adecuado funcionamiento. En otras palabras, los elementos de la producción guardan unas proporciones entre sí.

Tal situación también quiere decir que el taller tiene sus propias necesidades las cuales, como se puede ver, están determinadas por la dinámica y sistema de trabajo, por la calidad y cantidad de actividad que se desarrolla en su espacio. Las utilidades son el resultado de la adecuada satisfacción de las necesidades del taller, de las condiciones para la realización de las actividades productivas. Así, las necesidades y los resultados guardan una relación de proporción. Por

ejemplo, si no se tiene la materia prima necesaria, o si no se cuenta con operarios suficientes para transformar aquellas, las ventas bajarán (en lo que también tiene que ver mucho la calidad, que es otra necesidad fundamental) de tal manera que se afectará el ritmo de trabajo que necesita el taller suponiendo, por su puesto, que tiene las máquinas y/o herramientas necesarias, con las cuales habría producido un mayor volúmen de bienes.

La carencia de un elemento en cantidad y calidad, en forma proporcional a los demás, reducirá, necesariamente, el ritmo posible de trabajo de todo el taller y con ello las ganancias.

Frente a este hecho, el artesano que no tiene establecido un sistema de observación y análisis y si carece de otra fuente de ingresos inicia, generalmente, un proceso de descapitalización del taller al continuar sufragando sus gastos en la misma cantidad que siempre lo había hecho, como si la situación continuara siendo igual. Algunos lo hacen pensando que más adelante las corcunstancias del negocio recuperarán su ritmo habitual, lo cual es muy posible y objeto de preocupación prioritaria e inmediata<sup>3</sup>.

Al presentarse una reducción en la actividad del taller<sup>4</sup>, digámoslo de nuevo con otras palabras, hay un aspecto importante que el productor debe tener en cuenta y es que la baja temporal también es una baja en la cantidad de trabajo realizado, que en su caso se expresará como una reducción de las ganancias y que, por consiguiente, el porcentaje a tomar como salario (o disponible para gastos personales) debe ser inferior al que se haya fijado como tal para un período regular de producción.

Así, una cosa son las ganancias y otra los gastos personales del productor. Esto implica otro aspecto importante a tener en cuenta.

El salario, que debe ser equivalente a la cantidad y calidad de su trabajo en el taller, es decir, que debe guardar su proporción con la dinámica del trabajo y el volumen de producción, tampoco es lo mismo que el monto de sus necesidades personales (alimento, vestuario, educación, recreación, etc., que pueden ser superiores o inferiores a las

3. Una solución habitual y conveniente para estos casos es reducir los gastos personales (pues la mayor parte de los costos se reducen por efecto propios de la reducción del trabajo) hasta recuperar el ritmo normal de producción y ventas, o se cuente con otra fuente de ingresos provenientes de otras actividades.

4. Que puede ser efecto de otras causas diferentes a la falta de capital de trabajo.

utilidades propias del taller de acuerdo a la capacidad de producción que tiene en funcionamiento).

Las jornadas promedios de trabajo, establecidas en la sociedad de la cual es parte, le pueden ayudar a determinar cuál es, entonces, el monto real al que tiene oportunidad el productor con relación a las utilidades de su taller. Para efectuar estos cálculos, por lo regular, se toman como referencia la jornada diaria y el salario mínimo legal, que se incrementará de acuerdo al nivel profesional del trabajo. De tal modo, el artesano tendrá que medir el tiempo de trabajo realmente efectuado y considerar su calidad, también de manera real, para establecer el cálculo de su salario o ganancias personales, fijado para un período determinado (el día, la semana, la quincena o el mes).

Algunos talleres, por ejemplo, no laboran sino a determinadas horas del día por su carácter complementario a otras actividades del artesano (como operario en otro taller por ejemplo). Así, el salario equivalente al trabajo total, realmente realizado por el artesano, estará representado por la suma de las ganancias correspondientes a la actividad de su taller (o el sueldo que se haya fijado), y las sumas que devenga en otras actividades. Suma que, al ser superior a sus gastos personales, le permitirá un margen de ahorro destinado a superar futuras eventualidades e imprevistos o su reinversión como capital de trabajo.

Lo importante, en todo caso, es que, en ningún momento, se tomen del capital de trabajo valores (que no se disminuya el plante, como se dice en el ambiente de los pequeños productores), para sufragar los gastos personales ya que, de hacerlo, le restará capacidad operativa al taller. Y, de presentarse tal necesidad, lo más aconsejable es buscar otras fuentes de ingreso que sean ingresos líquidos propiamente dichos.

Teniendo esa precaución evitará la descapitalización del taller que, como se dijo, debe ser uno de sus objetivos en primera instancia a demás de tener como mira su incremento progresivo.

Finalmente, la relación de proporción entre las partes que conforman el sistema de producción del taller es estudiada y corregible por el método llamado análisis financiero, de lo cual desarrollaremos un ejemplo en el capítulo denominado: Ejercicio de Aplicación. Las limitaciones de capital encontradas a través de dicho análisis, puede ser, entre otras fórmulas, resuelta con crédito.

### III. El Crédito como Servicio.

Hay otra idea que conviene aclarar, la cual está relacionada con el sentido de los intereses que se pagan por los créditos. Lo primero a decir, respecto a su sentido, es que el crédito es un **servicio**, el cual, como cualquier otro servicio (como el caso del alquiler de una máquina, del arrendamiento de un local), demanda un costo. Este costo está determinado por varios factores. De una parte está la necesidad del prestamista de mantener el valor real de su capital financiero, que por el carácter y dinámica de la actividad económica de la sociedad a la cual pertenece, puede estar sometido a un proceso de decrecimiento o devaluación. De otra parte, se encuentra el cobro propiamente dicho del servicio, como tal. Influyen, además, otros factores como el caso de la oferta y la demanda.

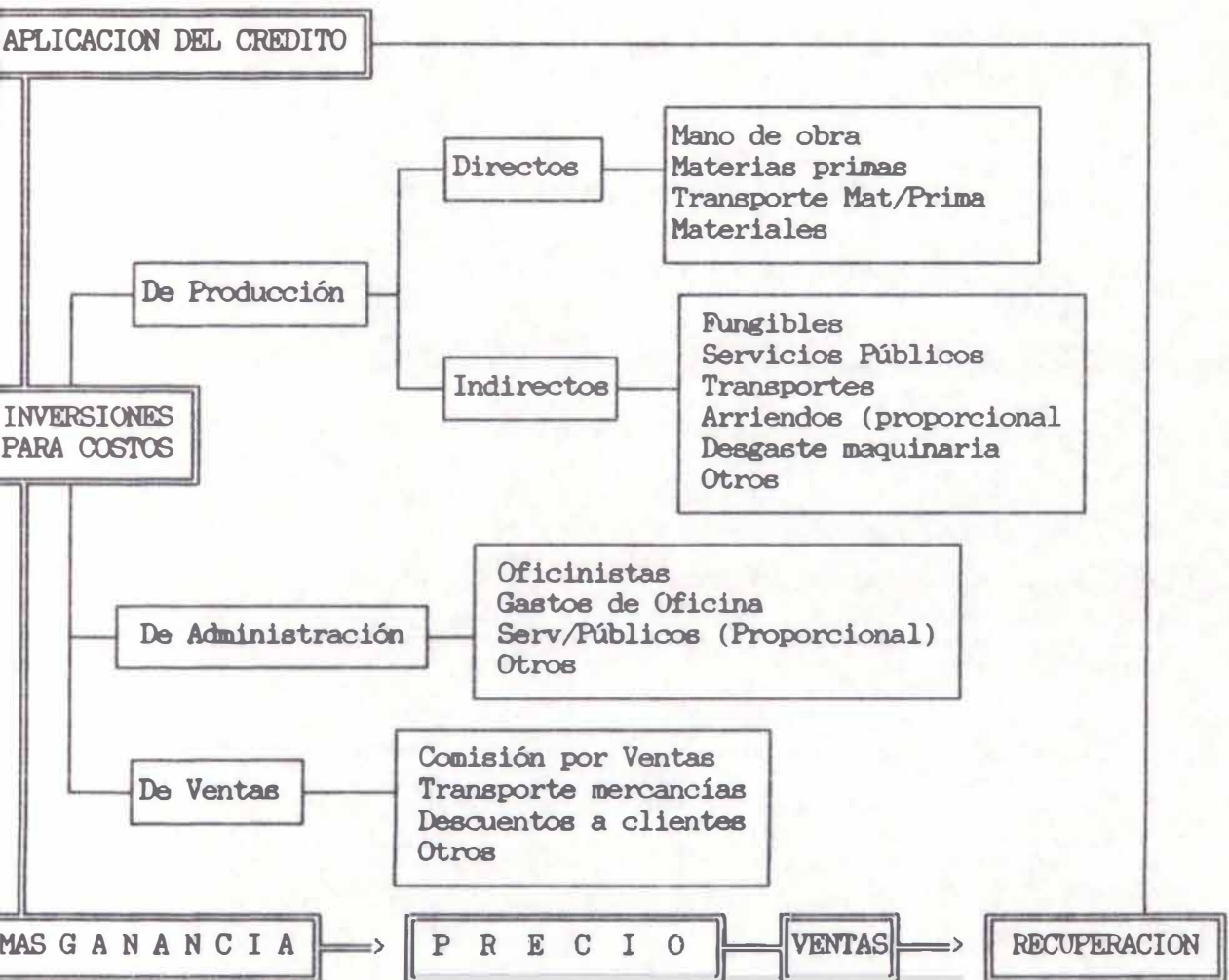
Cada aspecto de aquellos está, en general, condicionado por el sistema económico que tenga establecido la sociedad. Regularmente están divididos en dos clases: Crédito ordinario, que está determinado por las condiciones generales de la economía, y el Crédito de fomento, cuyas tasas de interés son inferiores al anterior, y/o los trámites de diligenciamiento exigen menos requisitos, especialmente con relación a las **garantías**<sup>5</sup>.

Los créditos de fomento están encaminados a favorecer el desarrollo del ritmo de producción de los pequeños productores.

5. Las garantías no solo se refieren al respaldo que ofrece el deudor con otros valores y/o la presentación de unos codeudores, sino también al prestigio que el solicitante va adquiriendo por el uso cabal, eficiente y responsable de créditos anteriores, y por su imagen profesional.



En el siguiente cuadro resumimos el ejemplo descrito en este capítulo.



Los costos indirectos se sabe que son los que van incorporados directamente a cada producto, así, algunos materiales pueden ser clasificados como tales. Los fungibles son elementos que se consumen durante el proceso de producción. Los Costos indirectos, administrativos y de ventas se liquidan en promedio para un periodo de tiempo fijo para cargarlos a los productos que se elaboran durante ese término de tiempo. De otra parte, a los costos se suman las ganancias que se aspiran a obtener para fijar el precio de venta de los productos. Con relación al trabajo que realiza el mismo artesano en su taller puede ocurrir que lo considere como costo de mano de obra y de ese modo calcule dicho trabajo como salario o bien como parte de las ganancias. Lo más aconsejable es fijar un salario.

Existen prestamistas de muy diversas índoles entre los que se destacan los bancos y otros. Hay programas de financiación con carácter

de fomento en diversas instituciones del Estado. Está disponible inclusive el mismo agio, cuyos servicios exigen altos costos e implica muchos riesgos<sup>6</sup>. Además, la financiación no solamente se hace en dinero en efectivo, sino que por lo regular se hace en bienes, como ocurre especialmente en el sector comercial, que tiene establecido un sistema de crédito para motivar y facilitar sus ventas.

6. Cuando se tiene que recurrir a este medio se dan a entender varias cosas: falta de una planeación, de una clara visión o previsión de la gestión, adecuadamente aplicada a la unidad de producción en todos sus aspectos, deficiencias que dicho sistema de financiación cobra con tasas desmesuradas que amenazan, junto con esa falta de organización y previsión en el trabajo, al patrimonio.



## Capítulo Segundo

### REQUERIMIENTOS PARA LA APLICACION

Ya hemos dicho que la financiación es una herramienta que debe ajustarse al conjunto de circunstancias concretas y reales de una Unidad de Producción, de un taller artesanal: guarda una relación de tamaño con el volumen de producción del taller. La unidad de producción le condiciona un papel concreto dentro de la interacción del funcionamiento del proceso de trabajo y producción, en términos de tiempos y cuantías.

En consecuencia, para hacer la financiación más eficiente se requiere una serie de reflexiones previas basadas en cálculos contables y estrategias de comercialización, en la evaluación y cuantificación del taller y de su trabajo. De tal modo, en la determinación de las necesidades de financiación y la capacidad de pago juegan papel fundamental los costos y el nivel y sistema de ventas, entre otros.

Por ejemplo: Un artesano que ya tiene un ritmo de producción definido, para aumentar el volumen de producción, puede suponer que una máquina con determinadas características técnicas le facilitaría la solución del problema. La aplicación eficaz del equipo, en la dinámica del taller, implicará tener en cuenta un incremento proporcional de las ventas. Y esto ocasiona una mayor necesidad de materia prima y la atención de otras. Necesidades que se desprenden de la introducción de un medio material u otro factor al proceso productivo del taller, entre ellos el costo mismo de la financiación.

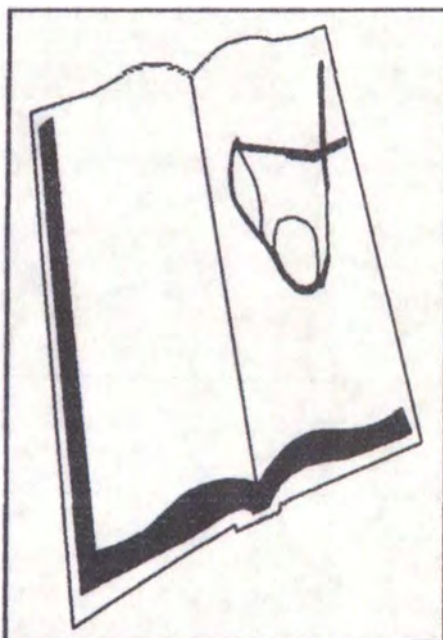
Si la adquisición el implemento no le ha permitido llegar a la respuesta esperada por el plan de inversión preparado, la revisión de los efectos ocurridos podrán explicar cuál hubiera sido la mejor decisión.

Para poner en marcha un proyecto de aumento de volumen de producción, el pequeño empresario debe conocer, en primer lugar, la capacidad competitiva de sus productos (lo cual es diferente a suponer de antemano una necesidad de crédito). Con esto sabrá también cuál podrá ser el índice de incremento de las ventas. Además, debe prever si sus ventas van a ser a crédito o al contado. Estas previsiones le determinarán la proporción de las necesidades de los elementos requeridos en el proceso productivo: Materias primas, mano de obra, equipo, ampliación del espacio de trabajo (arriendo o mejoras locativas), implementación del equipo (energía trifásica por ejemplo, o instalación de desagüaderos especiales, etc.).

Hasta aquí los esfuerzos están encaminados, esencialmente, hacia las previsiones técnicas de planeación de la producción. Sobre ellas se habrán de aplicar las normas de administración con base en operaciones matemáticas para precisar los esfuerzos financieros que se deben realizar. Los resultados de los cálculos ayudarán a seleccionar la decisión o decisiones que conviene tomar.

Llegado a ese punto, es posible que el artesano haya podido llegar a darse cuenta de que la máquina (que si bien es cierto sigue siendo una necesidad), no era la solución del momento por varias razones. De una parte, los cálculos pudieron haberle mostrado que no podía bajar los precios de venta, hecho que tenía previsto como el factor principal de motivación para el incremento de las ventas, pues los intereses de la financiación del equipo o los precios de la materia prima u otros servicios se lo impedían.

De otra parte, pudo encontrar que, al analizar las especificaciones técnicas de instalación del equipo que deseaba adquirir, al costo de los mismos debía sumarle el valor de un sistema eléctrico especial. En segundo lugar, al no poder superar la competencia en los índices que tenía previstos, las utilidades capitalizables tampoco alcanzarían las dimensiones inicialmente estimadas. Al comparar las utilidades capitalizables, mensualmente por ejemplo, con el valor de las cuotas que tendría que pagar (de acuerdo al tiempo de plazo que puede pactar), podría encontrar que éstas estarían considerablemente por encima, inclusive, del máximo sacrificio que podría hacer a costa de



sus necesidades personales y de otros gastos.

En un caso así, la necesidad de crédito tal vez no sea para la adquisición de una máquina. Podría ser más conveniente otra estrategia para el incremento del volumen de producción. Por ejemplo, uno o dos operarios más. O sencillamente distinguir entre cantidad y calidad. Es decir, contratar mano de obra mejor calificada. En conclusión, su demanda financiera principal es capital de trabajo y no capital fijo, por lo menos por el momento.

## I. Características del Crédito.

Con base en las consideraciones anteriores podemos decir que esta herramienta, relativamente moderna de trabajo, tiene tres características esenciales que se deben tener en cuenta al momento de su aplicación. Una se refiere a su cualidad, o mejor a la función que cumplirá, la cual representa una forma concreta de inversión. Otra se refiere al monto o grado de necesidad y, finalmente, el tiempo de aplicación.

### A. Destino u Objetivo

Ya quedó claro que un artesano tiene que distinguir entre sus necesidades personales y las de su taller. Satisfacer las necesidades de su taller es una condición esencial para garantizar el proceso diario y el rítmico de trabajo productivo en su taller (de donde obtiene los medios necesarios tanto para desarrollar el mismo proceso productivo, como para satisfacer sus necesidades personales y familiares).

La función de la financiación, como recurso de capital social, es contribuir efectivamente a alcanzar el objetivo de trabajo y desarrollo de la producción del taller. En consecuencia, en el caso de las líneas de financiación existentes para el sector artesanal, tiene como destino determinante: facilitar su proceso productivo, su trabajo de acuerdo a las exigencias de la comercialización (cantidad, calidad, proititud, precio, etc.).

El artesano, desde el punto de vista de pequeño empresario, en primer lugar, examinará en su taller la capacidad de producción para determinar las necesidades de medios (materias primas, maquinaria, nómina, etc.) para la realización de su trabajo productivo. Esas necesidades, desde el punto de vista de los objetos necesarios para el trabajo (es decir, de los medios de producción) y de los operarios requeridos, constituyen la cualidad de la financiación.

Repitémoslo con otras palabras: la financiación debe tramitarse para aquello que realmente necesita el proceso productivo donde se va a aplicar: única y/o principal forma de garantizar su reproducción, es decir, su recuperación. Esa es la importante de la financiación y en eso consiste su cualidad.

Así, en todos los casos, el crédito será dirigido, se tramitará para satisfacer una necesidad específica del proceso productivo de los talleres artesanales. Para no ir muy lejos se puede citar como ejemplo el caso de un artesano cuando crea su propio sistema de ventas a crédito para promocionar sus ventas y no dá dicho crédito sino estrictamente en productos, los de su taller: Su cartera está dirigida exclusivamente a dar crédito con sus productos. Del mismo modo, cada financiador lo aprobará para un fin preciso. Así, en cualquier caso que sea, respecto al sector artesanal, debe estar exclusivamente relacionado con la producción artesanal y destinarse únicamente a su posibilidad de realización.

Por esa razón, las líneas de financiación están preestablecidas para ayudar en los procesos de trabajo.

Básicamente, son dos las líneas de crédito que existen: **capital de trabajo**, o sea para la compra de materias primas, el pago de servicios o de mano de obra que se requieren para el proceso productivo. Y **capital fijo**, es decir para la compra de elementos técnicos de trabajo: herramientas, máquinas, adecuación del taller, etc. Esta es la que se tiende a suponer como la más importante. No obstante y como se dijo, cada una guarda una relación de proporción frente a las demás.

## B. Cuantía

Otra de las características del crédito está relacionada con el tamaño.

Una de las condiciones importantes para hacer eficaz su utilización es la de encontrar ~~la~~ la cuantía adecuada. Desde este punto de vista, la financiación es directamente proporcional con el volumen y dinámica productiva del taller del artesano.

La cuantía, es importante porque el ritmo normal de producción del taller debe estar en capacidad de asimilarla adecuadamente, es decir, que no se presente un lucro cesante (capital inactivo). Que no haga falta ni que sobre se dice en términos populares; que esté en relación directa con el proceso productivo vigente y/o proyectado. De ese modo la dinámica propia del taller podrá producir los recursos necesarios para su recuperación y el pago de los costos del servicio.

Es difícil, por ejemplo, que un taller llegue a duplicar sus ventas de un momento a otro. Para hacerlo también se supone la duplicación de todos los esfuerzos que exige la producción en todos sus aspectos (calidad, materias primas, fuerza de trabajo, equipo, visión comercial, mayor capacidad de organización, controles, etc.). Es decir, no solo en recursos sino en capacidad y ejercicio de administración.

En consecuencia, cuando se piensa en la triplicación de la producción es porque están garantizadas, en esa misma proporción, las ventas y todo lo demás. Cuando se presenta la oportunidad de un pedido que dobla o triplica las ventas, además de la financiación, lo más práctico es la coordinación de la producción de por lo menos dos talleres (se supone que de la misma línea productiva), para poder responder a la multiplicación de los esfuerzos que ocasiona todo salto de multiplicación de la producción.

La coordinación entre talleres sería una medida adecuada, precisamente porque la proporción de las cuantías de los distintos elementos o medios de la producción no se puede romper arbitrariamente. Es una condición a tener en cuenta en los procesos de crecimiento.

Solicitar financiación por cifras mayores a las que se pueden manejar, es decir, por más de lo que realmente se necesita (con la idea, por ejemplo, de contar con un disponible para posibles eventualidades), es colocarse por encima de la factibilidad real y, además, asumir un



gasto en intereses que puede debilitar los Índices reales de ingresos y restringir las posibilidades de su capitalización.

## C. Duración.

La tercera característica es la duración del proceso de reproducción de los recursos invertidos: el tiempo de duración del crédito o financiación. Lo cual está relacionado con la cuantía de los intereses que deben pagar.

El tiempo de duración de su reproducción se mide, como la cuantía necesaria, con base en un ciclo de producción (el tiempo necesario para elaborar los productos con su inversión), al término del cual se debe recuperar<sup>7</sup>.

Este ciclo a su vez puede estar marcado por una serie de períodos (semana, quincena, mes, trimestre, semestre, etc.) en los que se concreta el ritmo y continuidad del proceso general de trabajo y producción del taller que, también, contribuyen a marcar las pautas para la reproducción, lo cual se define en un sistema de amortización o pago. El ciclo general está influido por el contexto económico-productivo de una comunidad o sociedad, que se expresa en la capacidad adquisitiva de los consumidores.

Así, todo proceso productivo está enmarcado en un ciclo de reproducción. Los períodos varían de acuerdo con la especie de productos o clase de actividad productiva y del volumen general de producción que se realiza. Es decir, el tiempo financiero estará determinado por el tipo de producción, y en este caso, nos referimos a la financiación de la producción en cualquiera de sus sectores.



Por ejemplo, para los créditos agrarios se fijarán tiempos acordes con el tiempo de cada ciclo productivo, el

7. Recuperación y reproducción, en este caso, significan lo mismo. Porque, precisamente, el proceso de producción es, por sí mismo, reproducción y, por tanto, recuperación. Como ritmo normal se entiende, no solamente, su funcionamiento diario o armónico sino, también, el movimiento de crecimiento que va experimentando la producción e, inclusive, las fluctuaciones que responden a las variaciones de la demanda. El crecimiento, generalmente, se da a saltos pero sin salirse de las proporciones que guardan los elementos del trabajo productivo y que determinan la capacidad de la organización (estructura operativa) del taller.



que corresponde al tipo de cultivo para el cual se buscó la financiación.

Otros tipos de financiación, como el caso de crédito para la adquisición máquina, exigirán un cálculo de tiempo con base en el tiempo necesario para la acumulación de las utilidades capitalizables que permitan su amortización.

La financiación de vivienda, por ejemplo, se calculará con base en los ingresos de la persona y/o de la familia que quedan una vez satisfechas las exigencias mínimas de subsistencia física (sin olvidar que la vivienda también es una necesidad primaria, correspondiente a la necesidad de abrigo, pero en un orden de prioridad diferente al alimento, la salud, por ejemplo). Los ingresos que están por encima de los niveles mínimos para satisfacer estas necesidades, representan las utilidades capitalizables con las cuales se satisfacen otras demandas de la vida física en condiciones sociales.

Los ciclos más cortos están representados por los de transformación de materias primas en una fábrica o taller, que alcanzan amplitudes hasta de solo un día o una semana, de ahí que la recuperación, en estos casos, es la más rápida.

De este modo, puede verse que la fijación de un tiempo de pago no es arbitraria, sino que resulta de medir la capacidad de pago del taller, o sea, su capacidad de reproducción. Como ya se anotó, dicha capacidad está en relación directa con el volumen de ventas real y adecuadamente proyectadas que, a su vez, depende de la capacidad instalada. Es decir, está en relación directa con los rendimientos de esa capacidad de producción y, en general, con los de la capacidad administrativa del artesano.

Por consiguiente, la duración del tiempo de financiación es uno de los aspectos importantes que se deben tener en cuenta y ha de estar apropiadamente relacionado con su tamaño, su destino y la dinámica operativa y productiva del taller. Así, si el tamaño y la cualidad han sido debidamente calculados y determinados, el tiempo entrará a dar el toque final. Debe ajustarse a un período preciso a cuyo final habrá una nueva situación que atender en términos de tiempo y proyección. La duración, por consiguiente, incide en el ritmo y dinámica de producción con base al monto de las cuotas de amortización y a los intereses que se pacten.

Finalmente, insistamos en decir que existe una estrecha

correlación entre el tipo de crédito, su tamaño y su tiempo de uso. Aspectos que dependen de la dimensión del taller, los cuales se determinan a través de un análisis contable y administrativo preliminares.

## II. Ejercicio de Aplicación.

Para mayor ilustración presentamos el siguiente ejercicio hipotético de una solicitud de crédito, basado en un ciclo de producción mensual, ejercicio con el que se quiere ilustrar, especialmente, la aplicación de cálculos financieros (que en este caso no se necesita que sean rigurosamente exactos).

El interesado procede a presentar su solicitud acompañada de la información requerida para su estudio, la cual se describe en los siguientes cuadros y datos.

### A. La Información Financiera.

#### 1. SOLICITUD DE FINANCIACION.

El interesado presenta un proyecto de inversión para los siguientes elementos:

<b>CAPITAL DE TRABAJO:</b>	
1) Materia Prima	\$ 500.000.00
2) Mano de Obra	177.500.00
3) Servicios Públicos	150.000.00
4) Arriendo	30.000.00
<b>MAQUINARIA Y EQUIPO:</b>	
Las Máquinas son planas s/n cotización	1.600.000.00
	\$2.457.500.00

El plazo solicitado son 5 años.

## 2. DATOS DEL CUADERNO DE CUENTAS.

La revisión de sus cuadernos de cuentas por parte del analista de crédito arroja los siguientes datos:

Inventario promedio de Mat/Primas.	\$	100.000.00
Compra Bimestral de Materias Primas		430.000.00
3 Operarios con salarios totales de		150.000.00
Suma mensual de Servicios Públicos		27.000.00
Ventas Mensuales		505.000.00
Arriendo \$30.000.00		30.000.00
Gastos Personales		100.000.00
Deudas a Favor		200.000.00
Caja/Bancos		75.000.00

## 3. OTROS DATOS.

Las ventas que hace el solicitante las factura para pago a 60 días.

La demanda total de los clientes son atendidas solamente en un 65% lo cual justifica su solicitud de crédito, con cuyo recurso aspira a cubrir el 100%. Es decir, el volumen de producción que necesita incrementar equivale en 35% de las ventas efectivas a la fecha. Por consiguiente, las ventas deben subir de \$ 505.000.00 a \$ 776.900,00

El taller ocupa una tercera parte de la vivienda

## 4. AJUSTE DE LOS DATOS.

En primer lugar, como la materia prima es comprada cada 2 meses, de acuerdo al cuadro el consumo promedio mensual es de \$ 215.000.00, que es lógico comparado con la mano de obra cuyo valor asciende a los \$ 150.000 de la nómina, y con los \$ 100.000 de gastos personales (los cuales representan su sueldo). El total invertido en fuerza de trabajo son, entonces, \$ 250.000. Suma proporcional con el resto de los elementos de trabajo del proceso de producción porque, precisamente, por definición el mayor consumo de costos en artesanía se da a nivel de la fuerza de



trabajo humana, al que le sigue el de materias primas.

En segundo, lugar los servicios y el arriendo se deben liquidar por la tercera parte por ser también una tercera parte el área ocupada para el trabajo. (De acuerdo a la información dada por el solicitante y la observación hecha por el analista).

Por tanto, estos gastos, en cuanto a costos son:

Servicios	27.000/3	= \$ 9.000.00
Arriendo	30.000/3	= 10.000.00
Sumas	57.000	19.000.00

La revisión de los datos de este cuadro resulta significativa. Como puede verse, las dos sumas presentan una diferencia de \$ 38.000. Esta cifra baja los costos pero sube los gastos personales que no se estaban considerando como tales, sino como costos de producción. Estos gastos tienen el carácter de ser inaplazables y, para el caso en estudio, irreductibles.

Dicha cifra coloca los gastos personales por encima de los \$ 100.000,00 mensuales que el artesano, en adelante, contabilizará como salario, lo que significa mano de obra y no otro tipo de costos de producción. La claridad que debía hacer era la que, si bien es cierto que formaban parte del mismo movimiento general, su contabilización correspondía a los gastos personales (o su salario).

Visto de esa manera, su salario iba acumulando un déficit que debía resolver para evitar la descapitalización del taller, pues era del capital (o "plante") de donde estaba tomando dicha diferencia, lo que no es conveniente pues, además de la obligación de mantenerlo debe ser incrementado (a través de las utilidades) para mantener su capacidad operativa frente al proceso devaluativo que de manera natural, puede decirse, va produciendo la actividad económica de la sociedad.

En concreto, su proyecto de incremento de producción y ventas debía contemplar una mejora en su salario para no continuar cargándole parte de sus gastos a los otros costos de producción (aun cuando de todos modos vayan a ser cargados como aumento del costo de la mano de obra, pero advirtiendo la diferencia de su lugar y significado y dejando en claro el efecto sobre el capital de su unidad de producción, de su

taller)°.

### 3. Análisis de la Necesidad de Financiación.

#### 1. CAPITAL DE TRABAJO.

#### COMPARACION DE COSTOS

Detalle	Prdc: 65%	Nec 35%	100% Nuevos Costos
Materia Prima	\$ 215.000	\$ 115.750	\$ 330.750.00 Aprox
Nomina un Oper.	150.000	55.000	205.000.00 "
Servicios Publ.	9.000		9.000.00 "
Arriendo	10.000		10.000.00 "
Gastos Personal	100.000		100.000.00 "
<b>Sumas</b>	<b>\$ 484.000</b>	<b>\$ 170.750</b>	<b>\$ 654.750.00</b>
Proyec. Ventas	505.000	271.900	776.900.00

8. Para el ejercicio se continuará considerando como sueldo los \$ 100.000,00, pero la diferencia se seguirá teniendo en cuenta en las operaciones de utilidades. De tal modo, el cuadro de Comparación de Costos, de la siguiente página, quedaría como aparece enseguida:

Detalle	Prdc: 65%	Nec 35%	100% Nuevos Costos
Materia Prima	\$ 215.000	\$ 115.750	\$ 330.750.00 Aprox
Nomina un Oper.	150.000	55.000	205.000.00 "
Servicios Publ.	9.000		9.000.00 "
Arriendo	10.000		10.000.00 "
Gastos Personal	138.000		138.000.00 "
<b>Sumas</b>	<b>\$ 522.000</b>	<b>\$ 170.750</b>	<b>\$ 692.750.00</b>

9. El valor por mano de obra se supone establecido en el mercado y ajustado por acuerdo de las partes. Por esa razón no se le aplica la Tasa Porcentual, pero se debe hacer figurar en la columna de incrementos.

10. Si se aplicara el incremento del 35% a los servicios públicos el cálculo arrojaría \$ 4.846 para un nuevo valor total de \$ 13.846. Pero para el ejemplo el artesano ha estimado que se le ha estado facturando el mínimo y que aún le queda un margen sobre dicho valor por lo que no se afecta el total.



La necesidad de capital de trabajo por período mensual para la nueva producción, de acuerdo al cuadro, son \$ 170.750.00. Como vende a 60 días, requerirá del valor de dos meses, hasta cuando inicie la recuperación de cartera sobre las nuevas ventas: o sea, la necesidad de financiación asciende a la suma de \$ 341.500.00.

Veamos en el siguiente cuadro una de las fuentes de recursos propios para la financiación de su nueva producción. El cuadro indica un disponible en los siguientes valores (dejaremos por fuera de los cálculos la cartera acumulada, haciéndole notar que representa casi el 50% del capital de trabajo, y que con un programa de incentivo podría recapitalizar un buen porcentaje de esos recursos de trabajo):

#### RECURSOS DISPONIBLES

Promedio de Inventario Mat. Prima	\$	100.000.00
Caja/Bancos		75.000.00
		<hr/>
		175.000.00
Menos \$ 50.000 para Caja Menor		50.000.00
		<hr/>
Total Disponible	\$	125.000.00
Necesidad Total	\$	341.500.00
Menos Total Disponible		125.000.00
		<hr/>
Necesidad Neta Inmediata	\$	216.500.00

Así, a partir de la revisión de los datos del proyecto presentado, se resta el disponible de recursos del mismo artesano y resulta la cifra realmente necesitada para la financiación de dicho proyecto, la cual asciende a \$ 216.500,00, y no los \$ 857.500,00 que figuraban en el cuadro de su solicitud.

## 2. CAPITAL FIJO

Ahora haremos la parte relacionada con el capital fijo. El proyecto de incremento de producción para alcanzar el 100% de la demanda, tenía previsto que el nuevo operario se ocuparía en el manejo de una máquina. Así que, desde el punto de vista de su propio análisis, la necesidad real de capital fijo es el correspondiente al valor de una máquina. Sin

embargo su solicitud relacionaba dos máquinas<sup>11</sup>. Para el caso presentaba sus respectivas cotizaciones, tres en total. Cada uno de los elementos previstos se ajustan a las necesidades técnicas en general, pero cada máquina representa ventajas especiales, las cuales incrementan sus precios.

1) Cotización V/r	\$450.000.00
2) Cotización V/r	\$650.000.00
3) Cotización V/r	\$800.000.00

Para decidir por cuál optaría es necesario determinar las utilidades capitalizables. Es necesario tener en cuenta que una empresa con una adecuada gestión incluye la depreciación de los equipos en los costos de producción. Pero en éste caso la pasaremos por alto pues, además, muchos artesanos compran bienes más con la idea de traducir y representar su capital en este tipo de inventarios pensando, a su vez, en que así, si no logra su incremento como efecto de la devaluación del dinero, por lo menos mantiene su valor constante.

## C. Análisis de la Capacidad de Pago

### 1. SOBRE EL CAPITAL DE TRABAJO.

De acuerdo a las ventas el pago del préstamo por esta línea<sup>12</sup> lo puede hacer en un plazo no mayor a 6 meses, sin alterar la capacidad de producción. Para fijar los 6 meses se ha pensado que las ventas, como se dijo, implican la recuperación de los valores incorporados a los productos (en los cuales se traduce el crédito otorgado) calculados

11. Hay quienes consideran la compra de equipos técnicos como una forma de inversión, cuyo efecto real exige claras reflexiones pues, si bien es cierto que por el proceso inflacionario los bienes usados pueden mantener su valor nominal e inclusive incrementarlo, su efecto como realidad de beneficio económico depende también del desarrollo tecnológica, el cual día a día es muy veloz y desactualizada y desvaloriza, por lo tanto, rápidamente los equipos que va produciendo.

12. De acuerdo al cuadro de necesidad de financiación se estableció en la suma de \$ 216.000,00 para invertir en materias primas y mano de obra, rubros que corresponden a capital de trabajo.



nuestro ejemplo, el solicitante debe decidir sobre varios aspectos. Primero, buscar la fuente de mayores ventajas económicas, luego, reflexionar sobre el plazo que realmente necesita para la amortización de la deuda y, además, sobre el elemento que le conviene comprar. En tales situaciones ha de comenzar por considerar sus propias aspiraciones futuras, las posibilidades competitivas de su producto en el mercado y la información que le ofrecen los cuadros de utilidades capitalizables y de los períodos y respectivos costos de amortización de las máquinas cotizadas.

Así, de una parte sabe que la tasa de interés del comercio es del 42%, razón por la que busca un crédito de acuerdo a su capacidad inmediata. Piensa que lo más que podría pagar es el 24%. Además de eso busca que le asean liquidados sobre saldos. Estas ventajas solo las tienen los programas de fomento a la pequeña industria que adelantan algunas instituciones del Estado y algunas fundaciones privadas.

Un primer punto de referencia, para la determinación del período de amortización de la financiación de capital fijo, es su aspiración de reimplementar la estructura de trabajo de su taller en dos años a más tardar, por lo que, en ese tiempo, debe tener saldadas sus cuentas para poder adquirir nuevos compromisos financieros que le permitan el desarrollo de sus nuevos proyectos de incremento.

A pesar de saber que el período establecido en el comercio como máximo es de 36 meses, reconoce que a mayor plazo mayor es el costo del servicio y, por consiguiente, será mayor el valor que tendrá que agregar a los productos para cubrirlo, lo cual haría menos competitivo su producto en el mercado. Así refuerza su conclusión de que el mejor período que debe tomar de base para hacer sus cálculos de proyección son dos años como máximo. Cómo responden las utilidades para definir esta decisión?

Las nuevas utilidades se calculan a partir de las ventas seguras que podrá hacer.

Nuevas Ventas	\$	776.900.00
Nuevos Costos totales de producción		654.750.00
Utilidades Capitalizables		122.150.00
Cubrimiento del déficit mensual gastos		38.000.00
V/r. Utilidad Neta Capitalizable	\$	84.150.00



Con estos datos y habiéndose decidido por el período de dos años, ya puede definir la compra de su máquina. De las tres cotizadas y relacionadas en el siguiente cuadro comparativo de períodos y costos de amortización<sup>13</sup>, las dos más costosas poseen progresivamente ventajas técnicas para realizar eficientemente su producción, pero no encuentra mayores diferencias en la calidad tanto del elemento como de su repercusión en los productos elaborados con ellas. Además, sabe que la mayor virtud de sus productos depende, principalemtn, de su calidad profesional. Por lo tanto concluye que el equipo más conveniente para sus condiciones económicas y técnicas es el de la cotización intermedia.

Periodos	12 Meses		24 meses		36 meses	
	V./r.S/Cot.	V.+Finan.	Cuot/m.	V.+Finan.	Cuot/m.	V/r.+Finan
\$450.000	\$ 510.600	42.600	\$ 571.000	\$23.800	\$ 635.600	\$ 17.655
650.000	737.600	61.500	824.800	34.366	918.000	25.500
800.000	907.800	75.700	1.015.125	42.300	1.112.900	31.400

En éste punto, ya puede mirar con claridad los efectos del tiempo de endeudamiento. A mayor tiempo más costos financieros sobre el mismo elemento o valor del bien y más amarre de la solvencia económica. En consecuencia, conforme a los planes previstos y la capacidad de pago que dan las utilidades netas, la opción más cómoda es la de 24 meses, que además de facilitar la aprobación de la solicitud, le permite enfrentar posibles eventualidades e, inclusive, una capitalización por ahorro de los ingresos y/o supresión de gastos.

Finalmente ve que, a pesar de haber solicitado 5 años de plazo, no era lo más apropiado y, en segundo lugar, que una inversión excesiva en capital fijo puede llegar a ser contraproducente por varias razones. De una parte, su traducción en lucro cesante, de otra parte representa un recargo de los costos de producción por efecto de la liquidación de depreciación, además de una reducción de la liquidez que pueda obtener de las utilidades capitalizables que, consecuentemente, restarán eficacia a la dinámica operativa al taller.

13. Los cálculos aplicados no son rigurosamente exactos pues se trata de ilustrar una situación y mostrar el sistema de análisis que se utiliza para evaluar el problema de la solicitud de crédito y de los efectos que resultan de las diferentes alternativas que se pueden adoptar. De otra parte, en el cuadro se han redondeado las cifras.

En resumen, la solicitud ha debido ser más o menos por las siguientes sumas:

Capital de Trabajo	\$ 220.000.00
Capital Fijo	830.000.00
Total de la Necesidad.....	\$1.050.000.00

Además, el tiempo de amortización o plazo, ha debido ser la tercera parte pues, de otro lado, la reducción del tiempo, como principio general, reduce los costos. Repitámoslo con otras palabras, a menor tiempo se tenga en poder un recurso por el que se debe pagar su costo de servicio, menor será el monto total de dicho interés o costo.

Puede verse, en el caso referido, que con un pequeño incremento de las ventas, calculadas de acuerdo a la realidad inmediata, era suficiente para llegar al 100% de la demanda verificada. En el fondo el problema necesitaba, en primer lugar, planeación y cálculos de acuerdo a la realidad.

Duplicar o triplicar las Ventas (y por consiguiente las exigencias económicas y administrativas), no es posible de un momento para otro. Para poder responder a un pedido ocasional, que sobrepasa la capacidad instalada, no se justifica la multiplicación de los costos económicos y administrativos. Quizás la mejor forma es unir los esfuerzos con otros talleres de la misma línea productiva.

Entre los varios riesgos que se pueden presentar por la sobre valoración de las necesidades estará el posible aquietamiento de recursos (lo cual va, íntegramente, en contra del principio fundamental de la producción que la considera



como un proceso de carácter cíclico y en movimiento constante), las distintas formas del proceso devaluativo y el desequilibrio de las proporciones entre los elementos de la producción (la capacidad instalada con respecto a la capacidad administrativa, por ejemplo).

Con relación a la devaluación, la sobre valoración de la necesidad de materia prima, por ejemplo, podrá presentarse como deterioro de los bienes acumulados por sobrepasar la capacidad de venta, conjuntamente con el de desactualización, especialmente cuando la línea de productos generados se rige por la moda. Otra forma es cuando se adquieren activos que, además, de no ser aprovechados en el ciento por ciento de su capacidad, sufren una rápida desactualización por la velocidad del desarrollo tecnológico. Todas estas son formas de aquietamiento de recursos, los cuales pueden estarse necesitando en otros rubros como sería, retomando el ejemplo citado, la mano de obra. Además los recursos estacionados se convierten en lucro cesante, fenómeno que incrementa los costos por sí mismo (por procesos como la devaluación que implica descapitalización y que, además, puede conducir a la iliquidez).

De otra parte, se estará poniendo a la estructura productiva del taller a hacer un esfuerzo de recuperación por encima de su propia capacidad real de reproducción y, posiblemente, en un tiempo inadecuado con su ritmo de producción —multiplicando el esfuerzo de la parte realmente aplicada al proceso reproductivo—. Asunto de suma complicación.

Son situaciones que probablemente no se sientan inmediatamente pero que pueden mimetizar un proceso de deterioro progresivo, irreparable e irreversible de la capacidad económica del taller. De este modo se altera el ritmo normal de productividad para poder responder a los compromisos pactados.

Una vez identificada la mejor ventaja, el objetivo es satisfacer dicha necesidad de acuerdo a los resultados de la evaluación realizada. Cualquier cambio en la estrategia impedirá llegar a los resultados proyectados, lo cual multiplicará los esfuerzos y arriesgará el prestigio representado en responsabilidad de la gestión administrativa. Estos aspectos, a su vez, relevan la razón de ser de la financiación dirigida.

## D. El Ritmo de Crecimiento

Para observar los efectos sobre el ritmo de crecimiento se puede

tomar como referencia el siguiente cuadro:

Primer Crédito	\$1.050.000.00 a 2 años
Segundo. 35% incremento	1.417.000.00 a 2 años
Tercero. 35% incremento	1.914.000.00 a 2 años
	<hr/>
	\$ 4.381.000.00 a 6 años

Es decir, en seis años, uno más del plazo señalado en la solicitud, ha podido utilizar recursos financieros, prácticamente, por el triple del valor fijado en la solicitud.

Comparemos otro datos más pequeño, los de la parte relacionada únicamente con el capital de trabajo y partamos de la misma cifra antes calculada.

Primer Crédito	\$ 220.000.00 a 6 meses
Segundo 35% incremento	297.500.00 a 9 meses
Tercero 35% incremento	401.000.00 a 12 meses
	<hr/>
	\$ 918.500.00 a 24 meses

La suma de los tres es, ciertamente, superior al valor solicitado para el mismo rubro, pero solo ha requerido 27 meses (y no 48) para su amortización.

En cada uno de los casos encontramos cifras de menor riesgo por ser mucho más manejables en todos los sentidos: tanto para su aplicación en 100% de su posible rendimiento, como para el pago de acuerdo a los cuadros de amortización. Obsérvese, además, que comparados los tiempos de renovación de los créditos, la suma de las tres financiaciones es, prácticamente, superior a la que, sin análisis, había solicitado para un plazo más o menos igual.

En conclusión, mediante una apreciación razonable de la realidad inmediata, los proyectos de financiación terminan siendo semejantes a los cálculos intuitivos hechos por los solicitantes. Pero hay una diferencia fundamental: mediante la evaluación de las condiciones se aplican de acuerdo a las verdaderas necesidades. Y, más aún, se hacen dentro de condiciones progresivas que les permiten ser manejables: de acuerdo a ritmos de producción y a las capacidades de gestión de cada artesano.

Como puede verse, el sector financiero no existe porque sí, sino que nació para cumplir fines muy específicos: y en el caso de los talleres artesanales es permitir la realización de su actividad productiva.

Antes del punto final, diremos nuevamente que el crédito es una herramienta de trabajo que requiere de tanto cuidado como cualquier otra máquina construida con mecanismos delicados, pues su deterioro por mal manejo puede ocasionar, fácilmente, una quiebra inesperada. Por eso insistimos en decir que vale la pena tener en cuenta lo que se dijo al comienzo: "EL PROBLEMA NO ES CONSEGUIR DINERO SINO SABERLO MANEJAR".

Una nota al margen para terminar: soñar no cuesta nada (y muchas veces resulta necesario), siempre y cuando se mantengan las proporciones y el sentido común, pues el precio puede ser muy grande al despertar. Mientras la capacidad de gestión y la de producción del taller no estén en reales condiciones de dar saltos controlables, más vale no comprometerse con lo ajeno, pues el producto final serán problemas. De ahí que lo importante es establecer, mantener y crecer, dentro de un ritmo real de producción, en correspondencia con todos los elementos del taller de trabajo: LA UNIDAD DE PRODUCCION.

Centro de Investigación y Documentación "Cendar".  
Artesanías de Colombia.  
M. Herrera R.  
Bogotá, Abril 1991