

VIABILIDAD DE AGREMIAR A LOS VENDEDORES DE MUEBLES Y  
ELECTRODOMESTICOS DE LA CIUDAD DE SANTA MARTA A  
TRAVES DE UNA COOPERATIVA



EMIRO DEL CRISTO ARRIETA CASTILLO  
JORGE ELIECER MEZA BARRERA

SANTA MARTA  
UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS AGROPECUARIAS

1995

VIABILIDAD DE AGREMIAR A LOS VENDEDORES DE MUEBLES Y  
ELECTRODOMESTICOS DE LA CIUDAD DE SANTA MARTA A  
TRAVES DE UNA COOPERATIVA

EMIRO DEL CRISTO ARRIETA CASTILLO

JORGE ELIECER MEZA BARRERA

Trabajo de grado presentado como requisito parcial  
para optar al título de Administrador de  
Empresas Agropecuarias

Director

MARTIN OSPINO RODRIGUEZ

E.A.

SANTA MARTA

UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS AGROPECUARIAS

1995

F  
~~1928~~  
EA  
00079

025132

NOTA DE ACEPTACION

---

---

---

---

Presidente de Tesis

---

Jurado

---

Jurado

Santa Marta, febrero de 1995

Los jurados examinadores del Trabajo de Tesis, no serán responsables de los conceptos e ideas emitidas por los aspirantes al título.

## AGRADECIMIENTOS

Los autores expresamos nuestros sinceros agradecimientos a todas aquellas personas e instituciones que de una u otra forma hicieron posible la realización de este trabajo:

MARTIN OSPINO RODRIGUEZ, E.A., profesor de la Facultad de Ciencias Económicas, Programa de Administración de Empresas Agropecuarias de la Universidad del Magdalena.

EDGARDO MATTOS VASQUEZ, Licenciado en Biología y Química, profesor de la Facultad de Educación de la Universidad del Magdalena.

ANTONIO RODRIGUEZ ACOSTA, I.A., profesor de la Facultad de Ciencias Agropecuarias de la Universidad del Magdalena.

ROBERTO FERREL ORTEGA, Psicólogo, profesor de la Facultad de Ciencias Económicas, programa de Administración Agropecuaria, Universidad del Magdalena.

YOMAIRA SILVA DE RIASCOS, Administrador de Empresas Agropecuarias.

OLIMPIA MENDEZ ARIZA, Administrador de Empresas Agropecuarias.

Y a las siguientes entidades:

Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas.

Universidad del Magdalena, Facultad de Ciencias Económicas.

DEDICO A:

Mi padre Luciano Raúl Arrieta Gutiérrez (q.e.p.d.)

Mi madre Bertha Castillo Vda. de Arrieta

Mi esposa Lucy Olivera Padilla

Mi hija Lucy Elvira

Mis hermanos: Alcides, Alvaro, Luciano Raúl, Nuris,  
Yajaira, Francia, Bertha Luz, Ricardo, Yonis y Ana Elvira.

Todos mis familiares y amigos.

EMIRO DEL CRISTO

DEDICO A:

Mi madre Virginia Barrera

Mis hermanos

Mi novia Patricia Lopeira

Todos mis familiares y amigos.

JORGE ELIECER



## TABLA DE CONTENIDO

	pág.
1 PRESENTACION	1
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.2 JUSTIFICACION	2
1.3 OBJETIVOS	3
1.3.1 Objetivo General	3
1.3.2 Objetivos Específicos	3
1.4 HIPOTESIS	4
1.5 DISEÑO METODOLOGICO	4
1.5.1 Diseño y medición de variables	4
1.5.2 Determinación del Universo Geográfico y Temporal del estudio	5
1.5.3 Formas de observar la población	5
1.5.3.1 Aspectos Socioeconómicos	5
1.5.3.2 Disponibilidad inmediata	5
1.5.3.3 Beneficios	5
1.5.3.4 Grado de Escolaridad	6
1.5.3.5 Capacitación Cooperativa	6
1.5.3.6 Modelo Cooperativo	6
1.5.3.7 Ingresos	6

	pág.
1.6 TECNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCION DE LA INFORMACION	6
1.6.1 Recolección de la Información	6
1.6.1.1 Información Primaria	7
1.6.1.2 Información Secundaria	7
1.6.2 Procedimiento de Análisis	7
1.7 LIMITACIONES	7
2 REVISION DE LITERATURA	8
3 GENERALIDADES COOPERATIVAS	11
3.1 CLASES DE COOPERATIVAS	12
3.1.1 Cooperativas Especializadas	12
3.1.2 Cooperativas Multiactivas	13
3.1.3 Cooperativas Integrales	13
3.1.4 Cooperativas de Trabajo Asociado	13
3.2 PERSONERIA JURIDICA	13
3.2.1 Requisitos para obtener la Personería Jurídica	14
3.3 FUNCIONAMIENTO Y ADMINISTRACION DE LA COOPERATIVA	14
3.3.1 Asamblea General	15
3.3.1.1 Asamblea General Ordinaria	15
3.3.1.2 Asamblea General Extraordinaria	15
3.3.1.3 Asamblea General de Delegados	15
3.3.2 Consejo de Administración	15
3.3.3 El Gerente	16
3.3.4 La Junta de Vigilancia	16
3.3.5 Revisor Fiscal	17

	pág.
3.3.6 Los Comités	18
3.4 ESTATUTOS PARA UNA COOPERATIVA	18
4 ASPECTOS SOCIALES Y ECONOMICOS	21
4.1 ASPECTOS GENERALES	21
4.1.1 Edad de la población vendedora	21
4.1.2 Procedencia de los Vendedores	22
4.1.3 Género de la Población Vendedora	24
4.1.4 Estado civil de los vendedores	25
4.1.5 Grado de escolaridad	27
4.1.6 Edad de los hijos de los vendedores	29
4.1.7 Tiempo de servicio	30
4.1.8 Disposición de agremiarse a través de una cooperativa	31
4.1.9 Disposición de ser socio fundador	32
4.1.10 Tipo de Cooperativa Preferida	34
4.1.11 Aceptación de un cargo en la Administración de la cooperativa	36
4.1.12 Vendedores que han pertenecido o pertenecen alguna Organización o Asociación	37
4.1.13 Necesidades Inmediatas de los Vendedores	38
4.1.14 Tenencia de la Vivienda	39
4.2 NIVEL ECONOMICO DE LA POBLACION	39
4.2.1 Ingresos Promedio, Mensual por Vendedor	39
4.2.2 Gasto mensual de los Vendedores	40
4.2.3 Capacidad de aportes	41

	pág.
5 PROYECCION DE LA COOPERATIVA	44
5.1 RECURSOS HUMANOS	44
5.2 FUENTES DE FINANCIACION	44
5.3 RECAUDOS	45
5.3.1 Forma de hacer los recaudos	46
6 CONCLUSIONES	47
7 RECOMENDACIONES	50
8 RESUMEN	52
BIBLIOGRAFIA	53
ANEXOS	55

## LISTA DE TABLAS

	pág.
TABLA 1 Edad de la población vendedora de muebles y electrodomésticos de la ciudad de Santa Marta.	22
TABLA 2 Procedencia de los vendedores de muebles y electrodomésticos de la ciudad de Santa Marta.	24
TABLA 3 Género de la población de vendedores de muebles y electrodomésticos en Santa Marta.	25
TABLA 4 Estado civil de los vendedores de muebles y electrodomésticos en Santa Marta.	27
TABLA 5 Grado de escolaridad alcanzado por la población de vendedores de muebles y electrodomésticos de la ciudad de Santa Marta.	29
TABLA 6 Edades de los hijos de los vendedores de muebles y electrodomésticos en Santa Marta.	30
TABLA 7 Tiempo de Servicio como vendedor de Muebles y electrodomésticos	31
TABLA 8 Disposición en potencia de los encuestados a agremiarse a través de una cooperativa.	32
TABLA 9 Disposición en potencia de los encuestados en ser Socio Fundador.	32
TABLA 10 Tipo de Cooperativa Preferida.	34
TABLA 11 Aceptación de un cargo dentro de la Administración en la Cooperativa.	36
TABLA 12 Vendedores que han pertenecido o pertenecen a alguna organización o asociación.	37
TABLA 13 Necesidades Inmediatas de los Vendedores.	38

	pág.
TABLA 14 Tenencia de la Vivienda.	39
TABLA 15 Ingresos Promedio Mensual de los Vendedores.	40
TABLA 16 Gastos Promedio Mensual de los Vendedores.	41
TABLA 17 Capacidad de Aportes de los Vendedores.	42

## LISTA DE FIGURAS

	pág.
FIGURA 1 Edad de la población vendedora de muebles y electrodomésticos.	23
FIGURA 2 Género de la población de vendedores.	26
FIGURA 3 Estado civil de los vendedores.	28
FIGURA 4 Disposición de agremiarse a través de una cooperativa.	33
FIGURA 5 Tipo de Cooperativa Preferida.	35
FIGURA 6 Capacidad de Aportes.	43

## 1. PRESENTACION

La presente investigación se encaminó al estudio de viabilidad de fundar una cooperativa en el gremio de vendedores de muebles y electrodomésticos de la ciudad de Santa Marta. Se entiende que una cooperativa es toda asociación de personas en que se organizan esfuerzos y recursos con el propósito principal de servir directamente a sus asociados sin ánimo de lucro.

Sin embargo, los vendedores de muebles y electrodomésticos de la ciudad de Santa Marta, han carecido en toda su historia de una organización de esta índole, lo que condujo a realizar un estudio en procura de organizarlos mediante una cooperativa, para que de esta forma ellos satisfagan sus necesidades comunes a través de los servicios que preste la cooperativa.

Por consiguiente se pretende que el estudio realizado logre la integración del gremio de vendedores de muebles y electrodomésticos de Santa Marta, en función de alcanzar objetivos económicos y sociales, y por ende un mejoramiento individual y grupal.



## 1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El gremio de vendedores de muebles y electrodomésticos de Santa Marta, como cualquier otro sector de trabajadores proletarios en Colombia padecen muchas necesidades socioeconómicas, producto de sus bajos ingresos. A pesar del gran número de vendedores existentes, se considera que a ellos les ha faltado iniciativa propia para unirse y resolver sus propios problemas; por esta razón, se llevó a cabo en el seno del gremio, este estudio para conocer el tipo de organización cooperativa apropiada a sus necesidades comunes, lo mismo que el grado de disponibilidad de éstos para la fundación de dicha cooperativa, como también establecer los beneficios para los asociados y familiares de los mismos.

## 1.2 JUSTIFICACION

Se justifica la presente investigación porque busca la consolidación de este gremio mediante una organización cooperativa, que los provea de alternativas de solución a sus problemas sociales, económicos y culturales.

De igual manera reviste gran importancia por ser el primer estudio encaminado a la viabilidad de fundar una cooperativa dentro del gremio de vendedores de muebles y electrodomésticos de la ciudad de Santa Marta, los cuales han carecido en toda su historia de una organización

de esta índole. Se pretende que este trabajo sirva de mensaje a la población universitaria y que en él se genere unos mecanismos que apoyen los conocimientos para consultas a propuestas similares, lo cual despertaría el espíritu cooperativo en la población estudiantil.

### 1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General. Realizar un estudio para determinar la viabilidad de agremiar a los vendedores de muebles y electrodomésticos de la ciudad de Santa Marta, a través de una cooperativa.

#### 1.3.2 Objetivos Específicos:

- Determinar los aspectos socioeconómicos de los vendedores de muebles y electrodomésticos.
- Establecer la disponibilidad inmediata, por parte de los vendedores para la fundación de la cooperativa.
- Efectuar un análisis sobre los beneficios que obtendrán los asociados y sus familiares.
- Determinar el grado de escolaridad de los vendedores de muebles y electrodomésticos.
- Determinar la capacidad de aporte de los posibles asociados en función de sus ingresos.

- Establecer el tipo de cooperativa que se puede proponer para organizar este gremio.

#### 1.4 HIPOTESIS

La viabilidad de fundar una cooperativa en el gremio de vendedores de muebles y electrodomésticos de la ciudad de Santa Marta, constituirá un ente jurídico administrado por ellos mismos, la cual brindará múltiples servicios que entrarán a satisfacer sus necesidades comunes, lo cual, elevará el nivel de vida de los asociados y sus familiares.

#### 1.5 DISEÑO METODOLOGICO

##### 1.5.1 Diseño y medición de variables:

###### VARIABLE

###### UNIDAD DE ANALISIS

Variable Dependiente:

- Estudio Socioeconómico

VARIABLES Independiente:

- Aspecto socioeconómico
- Disponibilidad Inmediata
- Beneficios
- Grado de Escolaridad
- Capacitación cooperativa
- Ingresos
- Modelo cooperativo

1.5.2 Determinación del Universo Geográfico y Temporal del estudio. Santa Marta está localizada a  $11^{\circ} 13' 45''$  longitud oeste del Meridiano de Greenwich y a 3.5 metros sobre el nivel del mar. Tiene una temperatura promedio de  $27^{\circ}\text{C}$ . Limita al norte con el Mar Caribe; al oeste con los departamentos de la Guajira y Cesar, sirviendo de línea divisoria la boca del río Caña y la cresta de la Sierra Nevada; por el sur el Distrito de San Juan del Córdoba; por el occidente el Mar Caribe sirviendo de marco la bahía que lleva su nombre, el municipio tiene un área de  $2.381 \text{ Km}^2$  y una población de 415.220 habitantes aproximadamente.

1.5.3 Formas de observar la población. Teniendo en cuenta las variables seleccionadas se observaron a partir de un censo poblacional a través de la aplicación de encuestas directas. (Ver anexo No. 1).

1.5.3.1 Aspectos Socioeconómicos. Para el caso de los aspectos socioeconómicos se tuvo en cuenta el modus vivendi de la población objeto de estudio caracterizando el grado de escolaridad, profesión, el número de hijos, el estado civil y el sexo.

1.5.3.2 Disponibilidad Inmediata. Esta variable constituyó de manera razonable, qué tan interesados se mostraron los encuestados en fundar una cooperativa en forma inmediata.

1.5.3.3 Beneficios. Al hablar de beneficios se hace referencia a los muchos servicios que recibirán los posibles asociados y familiares, de acuerdo al modelo cooperativo preferido por la población investigada.

1.5.3.4 Grado de Escolaridad. Esta variable es determinante en un estudio socioeconómico, debido a que en un gran porcentaje, el modelo de vida de los vendedores es determinado por su grado de escolaridad; de este modo sus proyecciones serán directamente proporcionales al mismo evento.

1.5.3.5 Capacitación Cooperativa. Con esta variable se busca establecer qué tanto conocimiento tienen los vendedores de muebles y electrodomésticos sobre cooperativismo, a nivel básico y administrativo.

1.5.3.6 Modelo Cooperativo. El modelo de cooperativa apropiada para el gremio de vendedores estará directamente ligado al conjunto de necesidades que éstos padecen.

1.5.3.7 Ingresos. Esta es otra variables importante porque determina la capacidad económica del vendedor de acuerdo a sus ingresos, en razón de éstos así será la disponibilidad de aporte a la futura cooperativa.

## 1.6 TECNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCION DE LA INFORMACION

1.6.1 Recolección de la Información. Para el desarrollo de este estudio se recurrió al campo de las ciencias sociales, para lo cual se organizó la recolección de los datos selectivos a los hechos y fenómenos objeto de la investigación, lo que significa que la recolección de la información se orientó en dos sentidos.

1.6.1.1 Información Primaria. La información primaria se obtuvo mediante la aplicación de encuestas y entrevistas a la población objeto de estudio.

1.6.1.2 Información Secundaria. La información secundaria se obtuvo mediante la adquisición, clasificación, manejo y análisis de toda la información escrita, consignada en libros, textos, revistas, tesis de grado y folletos; complementándola con la consulta directa con aquellos organismos que de una u otra forma están vinculados con los asuntos cooperativos, tales como el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativa (DANCOOP).

1.6.2 Procedimiento de Análisis. Una vez recolectada la información se procedió a tabularla y analizarla mediante la interpretación de indicadores.

## 1.7 LIMITACIONES

Entre las limitaciones encontradas para la realización de esta investigación se puede mencionar la falta de disponibilidad de tiempo de los autores, que sólo podían contar con los días sábados, domingos y festivos.

Otras de las limitaciones es la dificultad para obtener los documentos relacionados con el tema e información, en entidades tales como el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativa (DANCOOP) y otras.

## 2. REVISION DE LITERATURA

Las estructuras económicas y sociales de un país en vía de desarrollo como el nuestro, producen inexorablemente escasez de recursos gubernamentales para satisfacer las necesidades básicas de un inmenso volumen de personas, aparece así una brecha entre las minorías privilegiadas que tienen acceso a los bienes y servicios, y la inmensa masa desposeída que no la tienen, y para corregir en parte este desequilibrio, aparece fundamentalmente la economía solidaria. El cooperativismo resulta de la integración de las variables económicas, sociales y políticas que afectan al país. Históricamente el cooperativismo colombiano surge con la ley 134 de 1931 expedida durante el gobierno del Dr. Enrique Olaya Herrera y continua consolidándose y fortaleciéndose al amparo de la Ley 128 de 1936. (13,7).

Durante muchos años se debatió en Colombia si el cooperativismo debería entenderse como fenómeno, sistema, movimiento, sector o mezcla de todos ellos. Pero el debate concluyó con la creación de la Ley 79 de 1988, con la cual el cooperativismo es tipificado como un sector de la economía colombiana. (14).

El cooperativismo en Colombia está regido por el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas (DANCOOP) quien reconoce las cooperativas y les otorga las respectivas personerías jurídicas con base en el cumplimiento de los requisitos legales. El departamento Administrativo Nacional de Cooperativas (DANCOOP) tiene oficinas seccionales en todo el país las cuales se encargan de efectuar, controlar y coordinar las políticas trazadas por la dirección nacional, (12).

Según el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas (DANCOOP) regional Santa Marta, se encuentran registradas 142 cooperativas en todo el departamento del Magdalena, de las cuales 67 pertenecen a la ciudad de Santa Marta, conociéndose que la primera cooperativa fundada en esta ciudad fue la Cooperativa Agrícola del Magdalena, posteriormente surgió la cooperativa de empleados del Magdalena. Y así sucesivamente han nacido muchas cooperativas en la ciudad que hoy prestan múltiples servicios a sus asociados.

Por el auge que éstas han tenido debe mencionarse la Cooperativa de Educadores, la de la Salud Pública, la de los Transportadores, la de Vendedores de Loterías, entre otras, (6).

El movimiento cooperativo es considerado como una forma de servicio social, es un cuerpo de legislación muy extensa del cual una de las características más notables ha sido la tendencia a desarrollar disposiciones legales y hacer reglamentaria costumbres y reglas que



al principio se dejaban a la discreción de la sociedad individual.  
(8).

Quienes ingresan al movimiento cooperativo encuentran ahí la base más importante de la validez científica de las personas de la misma clase y con la misma autoridad dentro de su propia esfera de referencia. No solamente soportará un análisis científico, sino también un exámen sobre su aplicación en la solución de los problemas prácticos. (3).

### 3. GENERALIDADES COOPERATIVAS

Desde la aparición de la especie humana el hombre ha buscado siempre asociarse a sus semejantes para satisfacer no sólo sus necesidades primarias, sino también por el logro exitoso de la perfección personal y colectiva. De ahí que el cooperativismo es la mejor forma de manifestación de la solidaridad; la cooperación es la más fiel demostración de la igualdad, donde con mayor claridad se perfila el interés por los demás. De esta forma son múltiples las razones que pueden llevar a un grupo de personas a pensar en asociarse a través de una cooperativa, destacándose entre otras, la existencia de un grupo de individuos con necesidades iguales o similares y el deseo arduo de solucionar sus problemas comunes.

Es así que una cooperativa se considera como una asociación de personas en número variables, que se enfrentan con las mismas necesidades económicas y que libremente unidas sobre la igualdad de sus derechos y obligaciones se esfuerzan por resolver esas dificultades, principalmente, administrando por su cuenta y riesgo una empresa organizada con miras al provecho material y moral común, beneficiándose de esta forma sus asociados.

### 3.1 CLASES DE COOPERATIVAS

De acuerdo a los múltiples servicios que presta una cooperativa, se clasifican en cooperativa especializadas, cooperativas multiactivas, cooperativas integrales y cooperativas de trabajo asociados.

3.1.1 Cooperativas Especializadas. Son aquellas que se organizan para atender una necesidad específica, correspondiente a una sola rama de la actividad, tales como la cooperativa de ahorro y crédito, que se encarga de facilitar y fomentar el ahorro de sus asociados así como de proporcionarles crédito; la cooperativa de consumo, cuya actividad está orientada a facilitarle a los afiliados y al público en general la adquisición de artículos propios de la canasta familiar; la cooperativa de vivienda cuya función es facilitar al afiliado la adquisición de vivienda; la cooperativa de educación, cuyo objetivo es facilitar la educación a sus asociados, familiares y público en general; la cooperativa de comercialización dirigida a la actividad de compra de bienes y venta de los mismos; las cooperativas de transporte, las cuales prestan servicios de transporte en sus diferentes modalidades; la cooperativa de producción industrial, que se encarga de la transformación de bienes y servicios manufacturados o semifabricados; la cooperativa de producción pecuaria, que se encarga de organizar la producción ganadera, especies menores y pesquera; y las cooperativas de trabajo y servicios cuya actividad va orientada a proporcionar trabajo a los asociados.

3.1.2 Cooperativas Multiactivas. Son las que se organizan para desarrollar varias actividades. Aquí los servicios deben ser organizados en secciones independientes.

3.1.3 Cooperativas Integrales. Son aquellas que se desarrollan con dos o más actividades conexas y complementarias entre su producción, distribución, consumo y prestación de servicios, por ejemplo, una cooperativa de producción y distribución. Otra de producción, distribución y consumo.

3.1.4 Cooperativas de Trabajo Asociado. Son empresas asociativas sin ánimo de lucro que vinculan el trabajo personal de sus asociados y sus aportes económicos para la producción de bienes, ejecución de obras o la prestación de servicios en forma autogestionaria. Estas cooperativas están regidas por la ley 79 de 1988, en sus artículos 59, 60, 70 y 129 y reglamentadas por el decreto número 468 de febrero 23 de 1990.

### 3.2 PERSONERIA JURIDICA

La personería jurídica es el reconocimiento legal, es decir, la aprobación por parte del gobierno, de la existencia de la cooperativa como empresa económica y social. Este reconocimiento se hace a través del Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas (DANCOOP).

La personería jurídica le permite a la empresa cooperativa actuar como tal, demandar, hipotecar, escriturar, endeudarse, etc., como empresa, como persona jurídica de derecho ~~privado~~.

### 3.2.1 Requisitos para obtener la Personería Jurídica.

3.2.1.1 Solicitar escritura de reconocimiento de Personería Jurídica.

3.2.1.2 Acta de Asamblea de Constitución.

3.2.1.3 Texto completo de los estatutos.

3.2.1.4 Constancia de pago de por lo menos el veinte y cinco por ciento (25%) de los aportes iniciales suscritos por los fundadores, expedida por el representante legal de la cooperativa.

3.2.1.5 Acreditar la educación cooperativa por parte de los fundadores, con una intensidad no inferior a veinte (20) horas.

### 3.3 FUNCIONAMIENTO Y ADMINISTRACION DE LA COOPERATIVA

La estructura típica de una cooperativa nos muestra una línea central o de mando, conformada por la Asamblea General, el Consejo de Administración, el Gerente y dos instancias de control; la Junta de Vigilancia y el Revisor Fiscal.

3.3.1 Asamblea General. Es la reunión de todos los asociados para tomar las decisiones sobre su empresa común.

3.3.1.1 Asamblea General Ordinaria. Es la asamblea general que de acuerdo con las normas legales, se reúne dentro de los tres (3) primeros meses del año para analizar el cumplimiento y realizaciones del período anterior; para prospectar el futuro y para ratificar o, si es el caso, cambiar a los directivos y fiscalizadores.

3.3.1.2 Asamblea General Extraordinaria. Es la reunión general de asociados que se hace en cualquier época del año; cuando las circunstancias lo hacen necesario o conveniente. Desde luego, convocar a todos los asociados extraordinariamente, debe hacerse cuando efectivamente se presente un hecho o haya que tomar una decisión que lo amerite.

3.3.1.3 Asamblea General de Delegados. Es la asamblea no conformada por todos los asociados si no por delegados elegidos por éstos de acuerdo con sus disposiciones legales.

3.3.2 Consejo de Administración. Es el organismo encargado de dirigir la marcha de la cooperativa. Es el órgano permanente de administración subordinado a las directrices y políticas de la asamblea general.

Las atribuciones del consejo de administración serán las necesarias para la realización del objeto social de cada cooperativa.

3.3.3 El Gerente. Es el principal ejecutivo de la cooperativa. Representante legal de la misma y por lo tanto único que puede firmar comprometiendo la empresa cooperativa, aunque para algunas operaciones requiera la autorización previa del consejo de administración. Es el responsable directo de la ejecución de los planes y programas del consejo de administración.

3.3.4 La Junta de Vigilancia. Está integrada por asociados hábiles en número no superior a tres (3), con sus respectivos suplentes, elegidos por la asamblea para que vigile el cumplimiento de los objetivos que se ha propuesto la cooperativa y tendrá las siguientes funciones:

3.3.4.1 Velar porque los actos de los órganos de administración se ajusten a las prescripciones legales, estatutarias y reglamentarias y en especial a los principios cooperativos.

3.3.4.2 Informar a los órganos de administración, al revisor fiscal y al DANCOOP sobre las irregularidades que existan en el funcionamiento de la cooperativa y presentar recomendaciones sobre las medidas que en su concepto deban adoptarse.

3.3.4.3 Conocer los reclamos que presenten los asociados en relación con la prestación de los servicios, transmitirlos y solicitar los correctivos por el conducto regular y con la debida oportunidad.

3.3.4.4 Hacer llamados de atención a los asociados cuando incumplan los deberes consagrados en la ley, los estatutos y reglamentos.

3.3.4.5 Solicitar la aplicación de sanciones a los asociados cuando haya lugar a ello y velar porque el órgano competente se ajuste al procedimiento establecido para el efecto.

3.3.4.6 Verificar la lista de asociados hábiles e inhábiles para poder participar en las asambleas o para elegir delegados.

3.3.4.7 Rendir informes sobre sus actividades a la asamblea.

3.3.4.8 Las demás que le asigne la ley o los estatutos, siempre y cuando se refiera al control social y no correspondan a funciones propias de la auditoría interna o revisoría fiscal, salvo en aquellas cooperativas eximidas de revisor fiscal por el DANCOOP.

3.3.5 Revisor Fiscal. Es el brazo técnico del control en la cooperativa elegido por la asamblea general con su respectivo suplente acreditando el título de Contador Público con matrícula vigente. Sus funciones deben señalarse claramente en los estatutos de cada cooperativa y para ello deben tenerse en las atribuciones asignadas a



los contadores públicos en las normas que regulan el ejercicio de la profesión.

3.3.6 Los Comités. Son organismos auxiliares de la administración. Reciben delegación del consejo de administración, para manejar áreas específicas, como el crédito, las comunicaciones, la recreación, vivienda, etc.

La cooperativa puede tener los comités que considere necesario para adelantar una buena labor; pero indefectiblemente deberá conformar el comité de educación, encargado de planear y ejecutar la capacitación de los asociados, administradores, directivos y familiares.

Los comités pueden conformarse por un número variable de asociados, dependiendo del tamaño de la cooperativa y del trabajo a realizar.

#### 3.4 ESTATUTOS PARA UNA COOPERATIVA

Los estatutos serán aprobados en asamblea y reglamentados por el Consejo de Administración, con el propósito de facilitar su aplicación en el funcionamiento interno y en la prestación de servicios. Estos deben contener los siguientes puntos:

- Razón social, domicilio y ámbito territorial de operaciones.
  
- Objeto del acuerdo cooperativo y enumeración de sus actividades.

- Derechos y deberes de los asociados; condiciones para su admisión, retiro, exclusión y determinación del órgano competente para su decisión.
- Régimen de sanciones, causales y procedimientos.
- Procedimientos para resolver diferencias o conflictos transigibles en los asociados o entre éstos y la cooperativa, por causa de actos cooperativos.
- Régimen de organización interna, constitución, procedimientos y funciones de los órganos de administración y vigilancia, condiciones, incompatibilidades y forma de elección y remoción de sus miembros.
- Convocatoria de asamblea ordinarias y extraordinarias.
- Representación legal; funciones y responsabilidades.
- Constitución e incremento patrimonial de la cooperativa, reservas y fondos sociales, finalidades y forma de utilización de los mismos.
- Aportes sociales mínimos no reducibles durante la vida de la cooperativa, forma de pago y devolución.
- Forma de aplicación de los excedentes cooperativos.

- Régimen y responsabilidades de las cooperativas y de sus asociados.
  
- Normas para fusión, incorporación, transformación, disolución y liquidación.
  
- Procedimientos para reformas y estatutos.
  
- Las demás estipulaciones que se consideren necesarias para asegurar el adecuado cumplimiento del acuerdo cooperativo y que sean compatibles con su objeto social.

#### 4. ASPECTOS SOCIALES Y ECONOMICOS

##### 4.1 ASPECTOS GENERALES

La población vendedora de muebles y electrodomésticos de la ciudad de Santa Marta, cuenta con 170 agentes vendedores, repartidos en 15 almacenes; tales como Almacén J.R., Coldest, Socol, Sercol, Colventas, Ful Hogar, De todo para el Hogar y otros.

Dentro de los aspectos sociales y económicos de la población estudiada, se analizaron los siguientes elementos: Edad de la población vendedora, procedencia, género, estado civil, nivel educativo, edad de los hijos de los vendedores, tiempo de servicio como vendedor, disposición en potencia de los vendedores para agremiarse a través de una cooperativa, disposición en potencia de sus socios fundadores, tipo de cooperativa preferida, necesidades inmediatas, tenencia de la vivienda, ingresos y gastos promedio mensual, como también su capacidad de aportes.

4.1.1 Edad de la Población Vendedora. De acuerdo a la tabla de edades, se puede observar que las edades de los vendedores de muebles y electrodomésticos de la ciudad de Santa Marta, concentra un

porcentaje mayoritario del 60% en edades que oscilan entre 24 y 35 años, es decir, que de los 170 vendedores, 102 están en esa edad.

Son pocos los vendedores que alcanzan una edad mayor de 48 años y sólo representan el 5,3% del total de la población objeto de estudio (ver tabla 1 y figura 1).

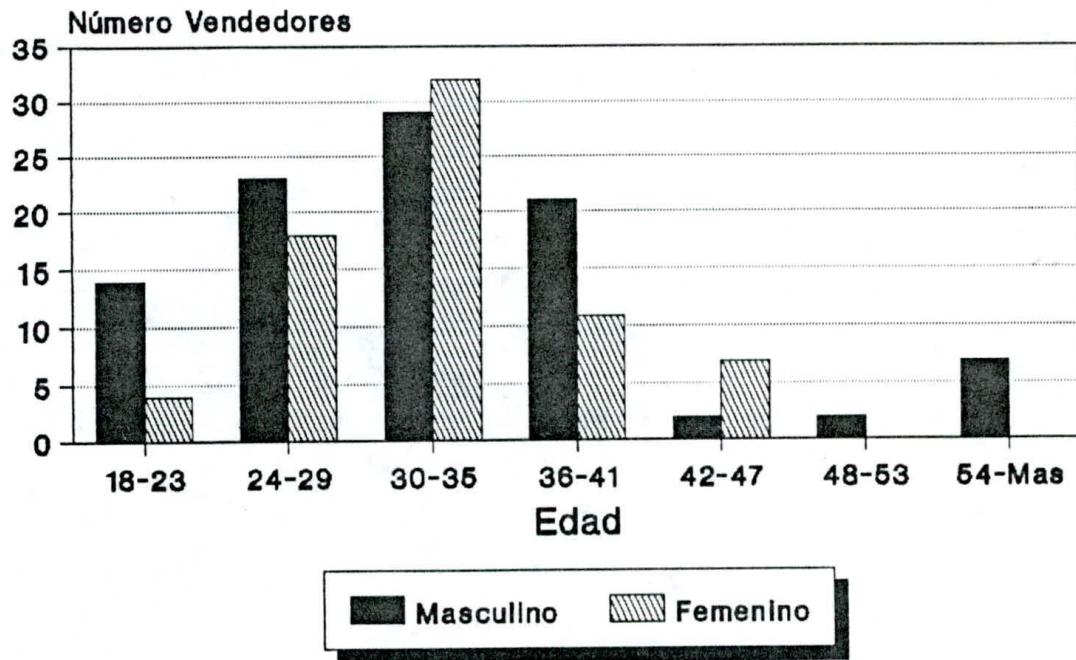
TABLA 1. Edad de la población vendedora de muebles y electrodomésticos de la ciudad de Santa Marta

EDAD (AÑOS)	NUMERO DE VENDEDORES	%	MASCULINO	%	FEMENINO	%
18-23	18	10.59	14	14.29	4	5.56
24 - 29	41	24.12	23	23.47	18	25.00
30 - 35	61	35.88	29	29.59	32	44.44
36 - 41	32	18.82	21	21.43	11	15.28
42 - 47	9	5.29	2	2.04	7	9.72
48 - 53	2	1.18	2	2.04		-
54 y más	7	4.12	7	7.14		-
TOTAL	170	100	98	100	72	100

FUENTE: Los Autores.

4.1.2 Procedencia de los Vendedores. Como se puede observar en la tabla de la procedencia de los vendedores de muebles y electrodomésticos, un 75.88%, son oriundos del departamento del Magdalena, estableciéndose

Edad de la población vendedora de  
Muebles y Electrodoméstico de Sta Mta  
(Figura 1)



FUENTE : Los Autores

que de el porcentaje anterior, un 60% son de la capital (Santa Marta), y un 15,88% proviene de otros municipios del departamento; el resto o sea el 24.12% provienen de otros departamentos tales como: Bolívar, Guajira, Atlántico, Caquetá, Antioquia, Cesar, Santander y Norte de Santander (Ver tabla 2).

TABLA 2. Procedencia de los vendedores de muebles y electrodomésticos de la ciudad de Santa Marta.

MUNICIPIO O DEPARTAMENTO	NUMERO DE VEND.	%
Santa Marta	102	60
Otros municipios del Departamento del Magdalena (Pivijay-Fundación, Banco - Chivolo - Ciénaga - Algarrobo).	27	15,88
Otros departamentos: Bolívar, Guajira, Atlántico, Caquetá, Antioquia, Cesar	41	24.12
<b>TOTAL</b>	<b>170</b>	<b>100</b>

FUENTE: Los Autores

4.1.3 Género de la Población Vendedora. En cuanto al género o sexo de la población vendedora de muebles y electrodomésticos de la ciudad de Santa Marta, se encontró que de los 170 encuestados el 57,64% son hombres y el 42.36% son mujeres, lo que indica que esta actividad es

desempeñada, en su gran mayoría por hombres. (Ver tabla 3 y figura 2).

TABLA 3. Género de la población de vendedores de muebles y electrodomésticos en Santa Marta

SEXO	NUMERO DE VENDEDOR	%
Masculino	98	57.64
Femenino	72	42.36
TOTAL	170	100

FUENTE: Los autores.

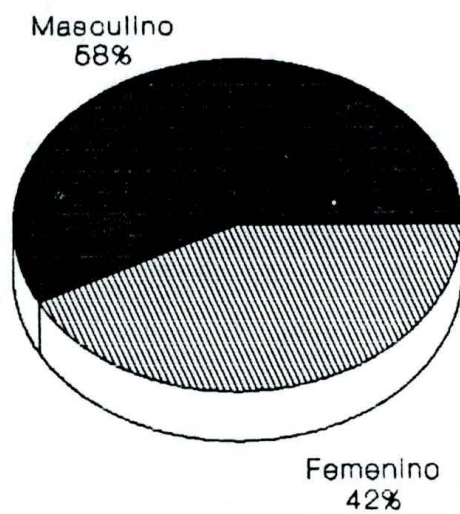
4.1.4 Estado civil de los vendedores. Se observa, de acuerdo a los datos mencionados en la tabla 4, que el mayor porcentaje (38,82%) de la población de vendedores son personas casadas.

Otro porcentaje significativo está dado por la población cuyo estado civil es la unión libre y solteros, los cuales representan el 31.76% y el 27,65% respectivamente. Es de menor significación estadística el porcentaje que representa a los vendedores en un estado civil de viudez, ya que solo alcanza un 1.77% del total de la población (Ver tabla 4 y figura 3).



## Género de la Población Vendedora

(figura 2)



**FUENTE: Los Autores**

TABLA 4. Estado Civil de los vendedores de muebles y electrodoméstico en Santa Marta

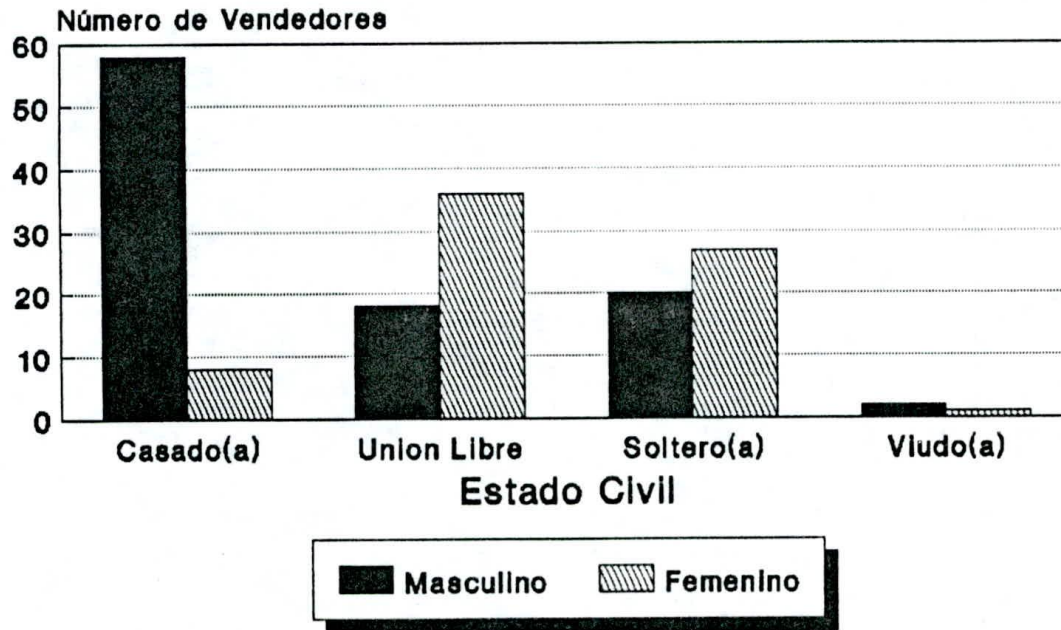
ESTADO CIVIL	NUMERO DE VENDEDORES	%	MASCULINO	%	FEMENINO	%
Casado (a)	66	38.82	58	59.18	8	11.11
Unión Libre	54	31,76	18	18.37	36	50
Soltero (a)	47	27.65	20	20.41	27	37.50
Viudo (a)	3	1.77	2	2.04	1	1.39
<b>TOTAL</b>	<b>170</b>	<b>100</b>	<b>98</b>	<b>100</b>	<b>72</b>	<b>100</b>

FUENTE: Los Autores.

4.1.5 Grado de Escolaridad. De los 170 vendedores encuestados el 100% de ellos lograron terminar estudios primarios; el 79.85% lograron terminar sus estudios secundarios, un 12.90% lograron terminar cursos técnicos y sólo un mínimo (1.61%) logró terminar carrera profesional y algunos de los vendedores se capacitaron en otros cursos, alcanzando un 5.64% de la población (ver tabla 5).

## Estado Cívil de los Vendedores

(Figura 3)



FUENTE : Los Autores.

TABLA 5. Grado de escolaridad alcanzado por la población de vendedores de Muebles y Electrodomésticos de la ciudad de Santa Marta

NIVEL EDUCATIVO	NUMERO DE VENDEDORES	%	TERMINARON	%
Secundaria	120	70.59	99	79.85
Técnico	16	9.41	16	12.90
Universidad	23	13.53	2	1.61
Otros	11	6,47	7	5.64
<b>TOTAL</b>	<b>170</b>	<b>100</b>	<b>124</b>	<b>100</b>

FUENTE: Los Autores.

4.1.6 Edad de los hijos de los vendedores. Según se pudo detectar en la población objeto de estudio, el número de hijos existentes entre los vendedores asciende a un total de 296, de los cuales un 63,85% son niños en una edad que oscila entre cero a ocho años y el 36.15% lo representan hijos mayores de 9 años. Esto indica que los infantes representan el mayor porcentaje de los hijos de los vendedores (Ver tabla 6).

TABLA 6. Edades de los hijos de los vendedores de Muebles y Electrodomésticos en Santa Marta

EDAD	NUMERO DE HIJOS	%	MASCULINO	%	FEMENINO	%
0 - 2	52	17.57	16	12.12	36	21.95
3 - 5	92	31.08	32	24.24	60	36.59
6 - 8	45	15.20	30	22.73	15	9.15
9 - 11	42	14.19	15	11.37	27	16.46
12 - 14	25	8.45	11	8.33	14	8.54
14 y más	40	13.51	28	21.21	12	7.31
TOTAL	296	100	132	100	164	100

FUENTE: Los Autores.

#### 4.1.7 Tiempo de Servicio

Teniendo en cuenta el tiempo de servicios dedicado por estas personas a la actividad de las ventas se encontró que el 73.53% de los vendedores llevan menos de 3 años en esta profesión; lo mismo que un 18.82% tienen una antigüedad entre cuatro y siete años y un porcentaje no muy significativo (2.38%) tienen más de 12 años laborando en dicha actividad (ver tabla 7).

TABLA 7. Tiempo de Servicio como vendedor de Muebles y Electrodomésticos.

AÑOS	NUMERO DE VENDEDORES	%
0 - 3	126	73.53
4 - 7	32	18.82
8 - 11	9	5.30
12 y más	4	2.36
<b>TOTAL</b>	<b>170</b>	<b>100</b>

FUENTE: Los Autores

4.1.8 Disposición de agremiarse a través de una Cooperativa. Cuando a los vendedores de muebles y electrodomésticos, se les consultó si estaban de acuerdo en agremiarse a través de una cooperativa, un 97,64% estuvo de acuerdo y sólo el 2.36% no lo estuvo. Al interrogarsele el por qué estaban de acuerdo, ese alto porcentaje respondió, unánimemente, que a través de los múltiples servicios que presta una cooperativa este gremio se vería beneficiado (ver tabla 8 y figura 4).



TABLA 8. Disposición en potencia de los encuestados a agremiarse a través de una Cooperativa.

Disposición	Número de Vendedores	%
De acuerdo	166	97.64
Desacuerdo	4	2.36
<b>TOTAL</b>	<b>170</b>	<b>100</b>

FUENTE: Los Autores

4.1.9 Disposición de ser socio fundador. Según la información obtenida en las encuestas, el 97.64% de los vendedores se muestran de acuerdo o están dispuestos a ser socio fundador de una cooperativa dentro de su gremio; mientras que sólo un 2.36% se mostró apático a ello (ver Tabla 9).

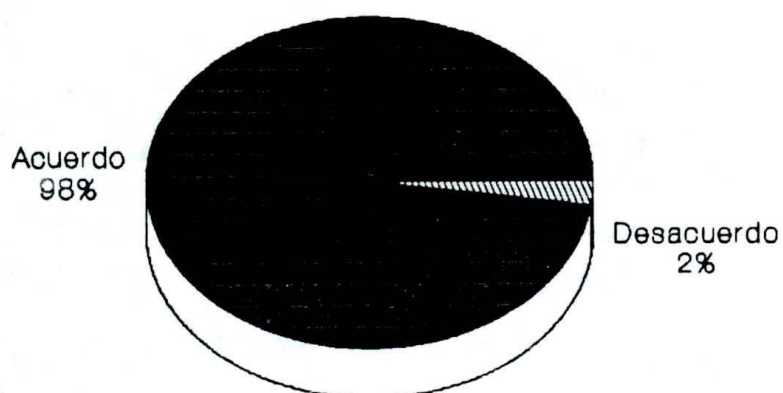
TABLA 9. Disposición en potencia de los encuestados en ser Socio Fundador.

Disposición	Número de Vendedores	%
De acuerdo	166	97.64
Desacuerdo	4	2.36
<b>TOTAL</b>	<b>170</b>	<b>100</b>

FUENTE: Los Autores

## Disposición de Agremiarse a Través de una Cooperativa

(Figura 4)



FUENTE: Los Autores



4.1.10 Tipo de Cooperativa Preferida. A través de la aplicación de las encuestas se detectó que de los 170 vendedores encuestados, un 50.59% prefieren que se funde una cooperativa de ahorro y crédito; un 31.18% consideran que se funde una cooperativa de vivienda; un 7.05% se mostró partidario de la cooperativa de trabajo asociado y en menor relevancia los vendedores se inclinaron por las cooperativas de consumo y la de comercialización, en un 6.47% y 4.71% respectivamente (Ver Tabla 10 y figura 5).

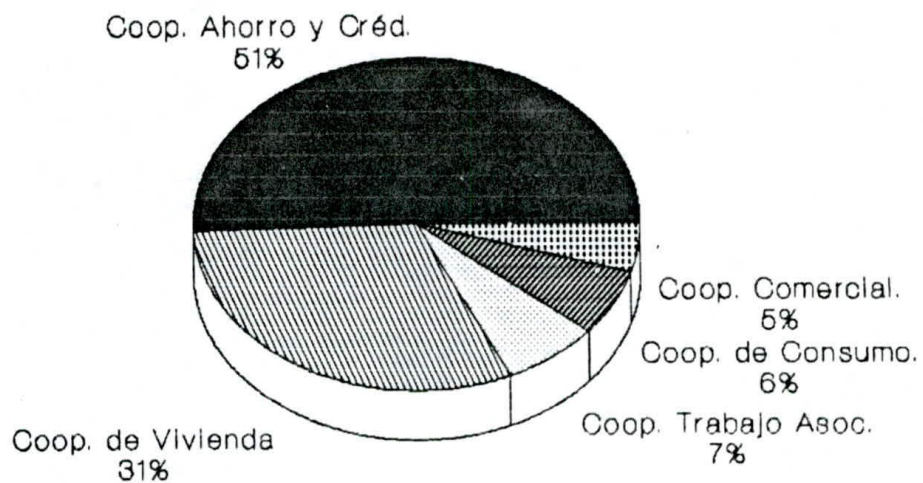
TABLA 10. Tipo de Cooperativa Preferida

Tipo de Cooperativa	Número de Vendedores	%
Cooperativa de Ahorro y Crédito	86	50.59
Cooperativa de Vivienda	53	31.18
Cooperativa de Trabajo Asociado	12	7.05
Cooperativa de Consumo	11	6.47
Cooperativa Comercial	8	4.71
<b>TOTAL</b>	<b>170</b>	<b>100</b>

FUENTE: Los Autores

## Tipo de Cooperativa Preferida

(Figura 5)



FUENTE: Los Autores

4.1.11 Aceptación de un cargo en la Administración de la Cooperativa. La mayoría de la población vendedora de muebles y electrodomésticos, en un 78.82% respondió positivamente al preguntarsele si aceptaría un cargo administrativo en la cooperativa, argumentando que de esta manera podían colaborar con el desarrollo de la misma; mientras que el 21.18% respondió negativamente, en razón que no tienen tiempo, ni vocación, y tampoco preparación para estar dentro de la administración de la cooperativa, (ver tabla 11).

TABLA 11. Aceptación de un cargo dentro de la Administración en la Cooperativa.

Aceptación	Número de Vendedores	%
SI	134	78.82
NO	36	21.18
TOTAL	170	100

FUENTE: Los Autores

4.1.12 Vendedores que han pertenecido o pertenecen a alguna organización o Asociación. Según los datos estadísticos arrojados por la encuesta aplicada a los vendedores, se puede observar que la mayoría de éstos no han pertenecido a algún tipo de organización o asociación, los cuales representan el 88.24%; un porcentaje mínimo (11,76%) han pertenecido o pertenecen a organizaciones o asociaciones tales como cooperativas, juntas de acción comunal, grupos religiosos y otros (Ver tabla 12).

TABLA 12. Vendedores que han pertenecido o pertenecen a alguna organización o asociación.

Vinculación a Organización o Asociación	Número de Vendedores	%
SI	20	11.76
NO	150	88.24
TOTAL	170	100

FUENTE: Los Autores.

4.1.13 Necesidades Inmediatas de los Vendedores. Dentro de las necesidades inmediatas, en la población objeto de estudio, se detectó mediante la encuesta aplicada que un 81.17% de los vendedores necesitan o requieren créditos y vivienda prioritariamente y un 18.83% manifestaron que les falta, de una u otra forma, solucionar problemas de educación, salud, transporte y otras necesidades insatisfechas (Ver Tabla 13).

TABLA 13. Necesidades inmediatas de los Vendedores.

Necesidades	Número de Vendedores	%
Crédito	78	45.88
Vivienda	60	36.29
Educación	11	6.47
Salud	10	5.88
Transporte	9	5.30
Otros	2	1.18
<b>TOTAL</b>	<b>170</b>	<b>100</b>

FUENTE: Los Autores

4.1.14 Tenencia de la Vivienda. De los 170 vendedores de muebles y electrodomésticos de la ciudad de Santa Marta, más de la mitad exactamente el 51.18% no poseen vivienda propia y un 48.82% de la población tienen vivienda propia (Ver Tabla 14).

TABLA 14. Tenencia de la Vivienda.

Propiedad	Número de Vendedores	%
SI	83	48.82
NO	87	51.18
TOTAL	170	100

FUENTE: Los Autores

## 4.2 NIVEL ECONOMICO DE LA POBLACION

4.2.1 Ingresos Promedio, Mensual por Vendedor. Según se puede observar en la tabla de ingresos de los vendedores, un 22.95% perciben unos ingresos mensuales promedio que van de \$100.000.00 a \$150.000.00; un 26.47% reciben ingresos desde \$150.001 a \$200.000.00 y un poco más de la mitad (50.58%) obtienen ingresos superiores o iguales a \$200.001.00 (Ver Tabla 15).

TABLA 15. Ingresos Promedio Mensual de los Vendedores.

Sueldo Promedio	Número de Vendedores	%
\$100.000 - 150.000	39	22.95
150.001 - 200.000	45	26.47
200.001 - 250.000	43	25.29
250.001 y más	43	25.29
<b>TOTAL</b>	<b>170</b>	<b>100</b>

FUENTE: Los Autores

4.2.2 Gastos Mensual de los Vendedores. Según se puede observar en la tabla de gastos, un 18.24% del total de los vendedores gastan entre \$100.000.00 y \$150.000.00; en un porcentaje significativo (60.58%) gastan entre \$150.001.00 y \$250.000.00 y sólo el 21.18% gastan más de \$250.001.00 mensualmente (Ver tabla 16).

TABLA 16. Gastos Promedio Mensual de los Vendedores.

Promedio Gastos Mensual	Número de Vendedores	%
100.000 - 150.000	31	18.24
150.000 - 200.000	61	35.88
200.000 - 250.000	42	24.70
250.001 y más	36	21.18
<b>TOTAL</b>	<b>170</b>	<b>100</b>

FUENTE: Los Autores

4.2.3 Capacidad de Aportes. De acuerdo a respuestas de los 170 vendedores encuestados, un 21.18% están en capacidad de aportar mensualmente a la cooperativa entre \$1.000 y \$4.000; un 62.94% están dispuestos a aportar entre \$4.000.00 y \$7.000.00; aunque un 15.88% manifestó poder hacer aportes mayores de \$7.000.00 mensuales (Ver tabla 17 y figura 6).



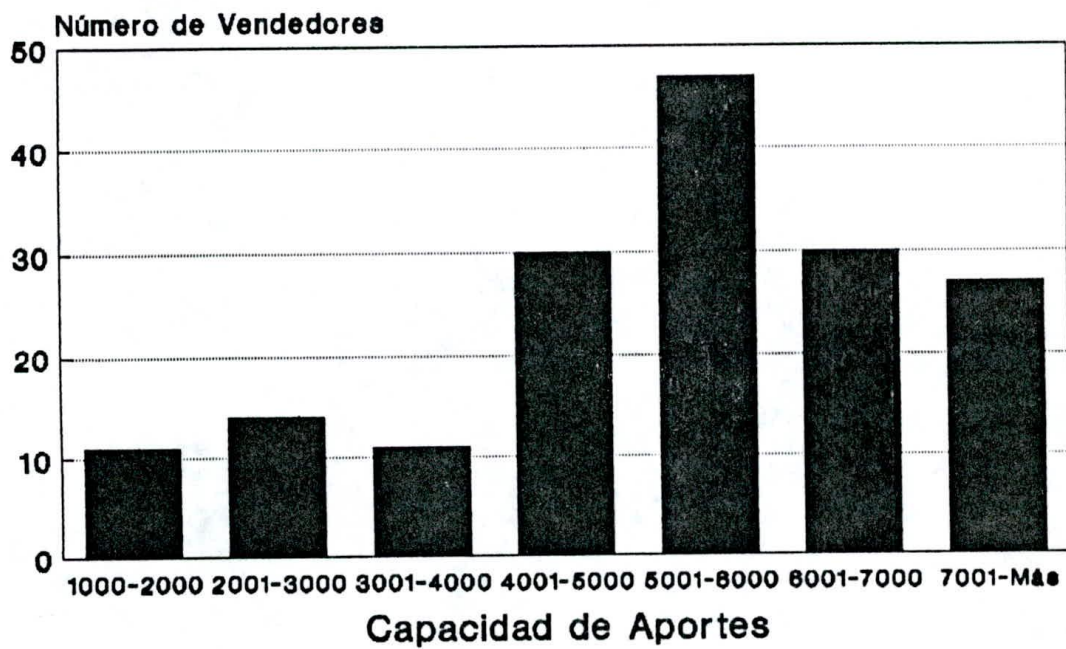
TABLA 17. Capacidad de Aportes de los Vendedores

Capacidad de Aportes	Número de Vendedores	%
1.000 - 2.000	11	6.47
2.001 - 3.000	14	8.24
3.001 - 4.000	11	6.47
4.001 - 5.000	30	17.65
5.001 - 6.000	47	27.64
6.001 - 7.000	30	17.65
7.001 y más	27	15.88
<b>TOTAL</b>	<b>170</b>	<b>100</b>

FUENTE: Los Autores

## CAPACIDAD DE APORTES

(Figura 6)



LOS AUTORES

## 5. PROYECCION DE LA COOPERATIVA

Los vendedores de muebles y electrodomésticos de la ciudad de Santa Marta, estarían dispuestos a organizarse, fundando una cooperativa, en donde puedan unir fuerzas de trabajo y recursos económicos en la búsqueda de su bienestar común.

### 5.1 RECURSOS HUMANOS

De los 170 vendedores, están dispuestos a fundar una cooperativa 166 de ellos, lo que significa que desde ya ésta cuenta con el suficiente recursos humano para su iniciación.

### 5.2 FUENTES DE FINANCIACION

La fuente de financiación inicial para la conformación de la cooperativa de vendedores de muebles y electrodomésticos, es la cuota de afiliación y los aportes mensuales de cada asociado, captados a través de sus ingresos mensuales.

La cuota de afiliación, de acuerdo a la capacidad económica de los

vendedores, se puede establecer en \$15.000.00, pagaderos en dos cuotas mensuales cada una de \$7.500.00.

El aporte mensual será de \$4.429.00 por asociado, cifra esta que se calcula obteniendo un promedio de los aportes iniciales que los vendedores dijeron estar dispuestos a hacer a la futura cooperativa (Ver tabla 17), dicha cantidad se redondea a \$5.000.00; mensualmente, por recomendación generalizada de los encuestados.

Otra forma de financiación de la cooperativa, es acudir a los créditos bancarios, a mediano y largo plazo para fomentar su desarrollo.

Todos los aportes iniciales y demás aportes se consignarán en el Banco Cooperativa (BANCOOP), esta labor deberá hacerla el tesorero del comité organizador.

### 5.3 RECAUDOS

Al iniciarse la cooperativa tendrá un aporte inicial de \$15.000.00 por asociado, multiplicado por 166 asociados arroja un subtotal de \$2.490.000.00; más el aporte mensual de \$5.000.00 por 166 asociados dará un subtotal de \$830.000.00; para un gran total de \$3.320.000.00; contando con los 166 vendedores que manifestaron estar dispuestos a ser parte de la cooperativa.

5.3.1 Forma de Hacer los Recaudos. En el primer mes se abre una cuenta de ahorro en el Banco Cooperativo, con lo recaudado por concepto del 50% de los aportes iniciales así:

Primer mes \$7.500.00 x 166 asociados	\$1.245.000.00
(50% aporte inicial)	
Segundo mes \$7.500.00 x 166 asociados	<u>1.245.000.00</u>
(el otro 50% aporte inicial)	
Total aporte inicial	\$2.490.000.00

A partir del tercer mes se comienzan los recaudos de los aportes mensuales de la siguiente manera:

Tercer mes (\$5.000 x 166 asociados)	\$ 830.000.00
Cuarto mes (\$5.000 x 166 asociados)	830.000.00
Quinto mes (\$5.000 x 166 asociados)	830.000.00
Sexto mes (\$5.000 x 166 asociados)	<u>830.000.00</u>
Total recaudado hasta el sexto mes	\$5.810.000.00

En el sexto mes también se hace un crédito a Bancoop por un valor de	
.....	\$10.000.000.00
Total Capital del Trabajo	\$15.810.000.00

Con este capital la cooperativa iniciaría las actividades propuestas hasta ese momento de acuerdo al tipo de cooperativa que se funde.

## 6. CONCLUSIONES

De acuerdo con los resultados obtenidos en las encuestas y la observación directa, se puede concluir que la situación actual del gremio de vendedores de muebles y electrodomésticos de la ciudad de Santa Marta, es la siguiente:

6.1 Los vendedores de muebles y electrodomésticos de la ciudad de Santa Marta, en la actualidad, no se encuentran organizados mediante una cooperativa que les facilite satisfacer sus necesidades hasta ahora insatisfechas.

6.2 La población de vendedores es relativamente joven, de la cual un porcentaje mayoritario (60%) están en edades que oscilan entre 24 y 35 años.

6.3 En cuanto al sexo de la población objeto de estudio un 57.64% son hombres y el 42.36% son mujeres, lo que indica que esta actividad es desempeñada principalmente por hombres.

6.4 Dentro del estado civil de los vendedores, se encontró que un

70.58% de estos son casados o conviven en unión libre, de donde se pueden colegir que son personas que tienen obligaciones.

6.5 El sector de vendedores de muebles y electrodomésticos está conformado por personas que han alcanzado un nivel educativo aceptable, es así como el 81.46% de estos terminaron estudios secundarios.

6.6 Según se pudo establecer en el estudio realizado, el número de hijos de los vendedores alcanza un total de 296, en su mayoría menores de edad.

6.7 Se puede concluir que el gremio de vendedores de muebles y electrodomésticos están dispuestos a agremiarse a través de una cooperativa, porque mediante los servicios que presta una cooperativa, ellos se verían beneficiados.

6.8 En cuanto al tipo de cooperativa preferida por los vendedores, de acuerdo a sus necesidades, un 50.59% se mostró o se inclinó por una cooperativa de ahorro y crédito; un 31.18% consideró que se funde una cooperativa de vivienda; y sólo un 18.23% estuvo de acuerdo con otros tipos de cooperativa.

6.9 Teniendo en cuenta las necesidades inmediatas se concluye que estas son en su orden: créditos, vivienda, educación, salud, transportes y otras.

6.10 De acuerdo a las tablas de ingresos y gastos, se puede concluir que la mayoría de los vendedores tienen gastos por encima a sus ingresos y muy pocos mantienen un equilibrio entre sus ingresos y gastos.

6.11 En relación con la capacidad de aportes de los posibles asociados, un 62.94% afirmaron estar dispuestos a aportar entre \$4.000 y \$7.000 mensualmente a la cooperativa.



## 7. RECOMENDACIONES

Con base al estudio realizado en el gremio de vendedores de muebles y electrodomésticos de la ciudad de Santa Marta y conociendo sus necesidades prioritarias, nos permitimos hacer énfasis en las siguientes recomendaciones:

7.1 Que las personas dedicadas a las ventas de muebles y electrodomésticos, no escatimen esfuerzos, ni recursos en la búsqueda de la integración de este gremio a través de una cooperativa.

7.2 Recomendamos a este gremio tomar conciencia de la gran importancia que tendría para ellos la fundación de una cooperativa dentro de su seno.

7.3 Teniendo en cuenta la variedad de necesidades comunes de los vendedores sugerimos fundar una cooperativa multiactiva, que logre el máximo de satisfacción a sus asociados.

7.4 Insinuamos a los propietarios y administradores de los almacenes dedicados a esta actividad, que apoyen y promuevan esta iniciativa, para que la fundación de la cooperativa sea una realidad.

7.5 Por último recomendamos que este proyecto de viabilidad de fundar una cooperativa en el gremio de vendedores de muebles y electrodomésticos de la ciudad de Santa Marta, se difunda a los vendedores de otras ciudades.

## 8. RESUMEN

En el interior del gremio de vendedores de muebles y electrodomésticos de la ciudad de Santa Marta, se realizó un estudio de viabilidad con miras a fundar una cooperativa, que propenda por la satisfacción de las muchas necesidades que padece dicho gremio.

Es de anotar que de las 170 personas dedicadas a las ventas de muebles y electrodomésticos en la ciudad, existe un mayor número de hombres con respecto a las mujeres. En cuanto al estado civil, existe un alto porcentaje de vendedores casados o comprometidos por unión libre.

En lo referente a los ingresos de los vendedores se puede resaltar que éstos son bajos e inestables, lo cual no les permite tener capacidad de ahorro y en muchos casos se pudo conocer que para cubrir la totalidad de sus gastos deben recurrir a créditos usureros.

De igual manera se estableció que un porcentaje significativo de vendedores están dispuestos a agremiarse a través de una cooperativa que les preste diversos servicios a ellos y a sus familiares.

## BIBLIOGRAFIA

1. ARRIETA, Emiro y Otros. Estudio socioeconómico del barrio San José del Sur. Municipio de Santa Marta. Departamento del Magdalena. Tesis de Grado. Santa Marta. Universidad del Magdalena. Facultad de Administración Agropecuaria.
2. NAQUERO LABORDE, J. Estudio socioeconómico para crear una cooperativa comunal en el barrio Bastidas de Santa Marta. Tesis de Grado. Santa Marta. Universidad del Magdalena. Facultad de Administración Agropecuaria. 1993.
3. BONOW, Mauricio y KING, W.P. Principio de Cooperativismo. 2da. Ed. Bogotá, 1980.
4. CORDOBA, María Cristina y CORTES B., María Helena. El desarrollo de las cooperativas de Ahorro y Crédito en Colombia. 1a. Ed. Bogotá, Duplegraff Ltda., 1983, p. 16-25.
5. DAZA ROMERO, M. Estudios para la creación de las cooperativas de necesidades en el municipio de Santa Marta, Tesis de Grado. Santa Marta. Universidad del Magdalena. Facultad de Ciencias Económicas. Programa de Economía Agrícola, 1993. p. 16-25.
6. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE COOPERATIVAS. Puntos para la educación de las organizaciones solidarias. Santa Fe de Bogotá, DANCOOP. 1993.
7. \_\_\_\_\_ Economía Solidaria. Santafé de Bogotá, DANCOOP, 1992.
8. DIGBI, Margaret. Cooperativas Agrícolas de Comercialización. 2a. Ed. Roma. F.A.D.
9. FUNDECOOP. Procedimientos para la constitución de una sociedad cooperativa. 2a. Ed. Bogotá, 1987. p. 7-21.
10. GARCIA KING, Kirby y otros. Estudios socioeconómicos para la creación de una cooperativa en la Caja de Compensación Familiar del Magdalena, CAJAMAG. Tesis de Grado. Santa Marta. Universidad del Magdalena. Facultad de Administración Agropecuaria, 1979.

11. INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TECNICAS. Normas Colombianas para la presentación de tesis de grado. Bogotá. El Instituto. 1991. p.122.
12. MANUAL DE SERVICIOS DEL DANCOOP. Revista. Bogotá, Julio de 1990.
13. RUIZ VELEZ, Alberto. La integración cooperativa. 2a. Ed. Medellín, 1974.
14. TOBON, Leonardo y Otros. A-B-C Cooperativo. Medellín: Litoimpresos, 1989, p.12-75.
15. UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA. Reglamento de la memoria de grado. Acuerdo No.003. Santa Marta: La Universidad, 1992.

ANEXOS

## ANEXO 1. Encuesta a los agentes vendedores.

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS AGENTES VENDEDORES DE MUEBLES Y  
ELECTRODOMESTICOS DE LA CIUDAD DE SANTA MARTA

## 1. ASPECTOS PERSONALES

1.1 NOMBRE Y APELLIDO \_\_\_\_\_

1.2 EDAD \_\_\_\_\_

1.3 SEXO: F \_\_\_\_\_ M \_\_\_\_\_

1.4 EMPRESA DONDE TRABAJA \_\_\_\_\_

1.5 ESTADO CIVIL: SOLTERO \_\_\_\_\_ CASADO \_\_\_\_\_

VIUDO (A) \_\_\_\_\_ UNION LIBRE \_\_\_\_\_

1.6 NIVEL DE ESCOLARIDAD: AÑOS APROBADOS \_\_\_\_\_

PRIMARIA \_\_\_\_\_ SECUNDARIA \_\_\_\_\_ TECNICA \_\_\_\_\_

UNIVERSIDAD \_\_\_\_\_ OTROS \_\_\_\_\_

## 2. ASPECTOS SOCIALES Y ECONOMICOS

2.1 PROFESION U OFICIO \_\_\_\_\_

2.2 NUMERO DE HIJOS: HOMBRES \_\_\_\_\_ MUJERES \_\_\_\_\_

EDAD MUJERES

EDAD HOMBRES

0 \_\_\_\_\_ 1 \_\_\_\_\_

0 \_\_\_\_\_ 1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ 6 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ 6 \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ 15 \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ 15 \_\_\_\_\_

MAYORES 15 \_\_\_\_\_

MAYORES 15 \_\_\_\_\_

2.3 CUANTAS PERSONAS DEPENDEN DE USTED ECONOMICAMENTE

\_\_\_\_\_

2.4 TIEMPO DE SERVICIO EN LA EMPRESA: \_\_\_\_\_

2.5 ESTA USTED DE ACUERDO QUE LOS VENDEDORES DE MUEBLES Y ELECTRODOMESTICOS DE LA CIUDAD SE AGREMIEN A TRAVES DE UNA COOPERATIVA:

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_ POR QUE \_\_\_\_\_

2.6 ESTA DE ACUERDO EN SER SOCIO FUNDADOR DE UNA COOPERATIVA:

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_ POR QUE \_\_\_\_\_

2.7 QUE TIPO DE COOPERATIVA LE GUSTARIA QUE SE FUNDARA DE ACUERDO A SU ACTIVIDAD:

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO \_\_\_\_\_

COOPERATIVA DE VIVIENDA \_\_\_\_\_

COOPERATIVA DE CONSUMO \_\_\_\_\_

COOPERATIVA COMERCIAL \_\_\_\_\_

COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO \_\_\_\_\_

2.8 LE GUSTARIA ACEPTAR UN CARGO DENTRO DE LA ADMINISTRACION DE LA COOPERATIVA EN CASO DE FUNDARSE:

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

3. ASPECTOS ECONOMICOS

3.1 PROMEDIO SUELDO MENSUAL \_\_\_\_\_

3.2 PROMEDIO GASTOS MENSUALES \_\_\_\_\_

3.3 DIFERENCIA ENTRE LOS INGRESOS Y LOS GASTOS PROMEDIO MENSUAL

3.4 EN CASO DE MOSTRAR DIFERENCIAS NEGATIVAS COMO HACE PARA CONSEGUIR EL RESTO DEL DINERO



- 3.5 EN CASO DE MOSTRAR DIFERENCIAS POSITIVAS QUE LOS HACE:  
 AHORRA \_\_\_\_\_ SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_ POR QUE \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_.
- 3.6 SU PATRIMONIO ESTA REPRESENTADO EN TIERRAS \_\_\_\_\_  
 VEHICULOS \_\_\_\_\_ MUEBLES \_\_\_\_\_  
 CASA \_\_\_\_\_ HERRAMIENTAS \_\_\_\_\_ OTROS \_\_\_\_\_
- 3.7 SU PATRIMONIO ESTA ESTIMADO EN \_\_\_\_\_
- 3.8 CUAL CREE USTED QUE PUEDE SER EL APORTE A LA COOPERATIVA:  
 \$ 1.000.00 \_\_\_\_\_ 2.000.00 \_\_\_\_\_ 2.001.00 \_\_\_\_\_ 3.001.00 \_\_\_\_\_  
 \$ 3.001.00 \_\_\_\_\_ 4.000.00 \_\_\_\_\_ 4.001.00 \_\_\_\_\_ 5.000.00 \_\_\_\_\_  
 \$5.001.00 \_\_\_\_\_ 6.000.00 \_\_\_\_\_ 6.001.00 \_\_\_\_\_ 7.000.00 \_\_\_\_\_  
 MAS DE \$7.000.00 \_\_\_\_\_
4. OTROS ASPECTOS
- 4.1 HA PERTENECIDO O PERTENECE A ALGUNA ORGANIZACION O ASOCIACION  
 SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_ CUAL \_\_\_\_\_
- 4.2 A QUE HORA PUEDE USTED AYUDAR A LA COOPERATIVA  
 MAÑANA \_\_\_\_\_ EN LA TARDE \_\_\_\_\_ EN LA NOCHE \_\_\_\_\_  
 SABADO \_\_\_\_\_ FESTIVO Y/O FERIADO \_\_\_\_\_
- 4.3 ENTRE SUS NECESIDADES, CUALES SON LAS MAS INMEDIATAS  
 VIVIENDA \_\_\_\_\_ EDUCACION \_\_\_\_\_ CREDITO \_\_\_\_\_  
 TRANSPORTE \_\_\_\_\_ SALUD \_\_\_\_\_ OTRAS \_\_\_\_\_
- 4.4 TIENE VIVIENDA PROPIA: SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_
- 4.5 CREE USTED QUE LA COOPERATIVA PUEDA AYUDAR A RESOLVER PROBLEMAS  
 DE VIVIENDA \_\_\_\_\_ CREDITOS \_\_\_\_\_ SALUD \_\_\_\_\_  
 MERCADEO \_\_\_\_\_ EDUCACION \_\_\_\_\_ RECREACION \_\_\_\_\_

MIL GRACIAS.