

**INFORME DE GESTION Y RESULTADOS
ENERO – DICIEMBRE 2007**

CONTENIDO:

- I ENTORNO ECONOMICO DE COLOMBIA Y DE NARIÑO EN EL 2007

- II INFORME DE GESTION Y RESULTADOS. AÑO 2007

- III INFORME FINANCIERO AÑO 2007

- IV DICTAMEN DE REVISORIA FISCAL

- V PROYECCIONES AÑO 2008

- VI PRESENTACIÓN DEL PRESUPUESTO DEL AÑO 2008

I. ENTORNO ECONOMICO DE COLOMBIA Y NARIÑO EN EL 2007

COLOMBIA

- **Crecimiento de la Economía**

La economía colombiana completó en el 2007 cuatro años con un crecimiento promedio anual del 5.5%, impulsado por la inversión y el consumo. El mejoramiento en los precios de los bienes transables sitúa la economía en la cima del ciclo.

El PIB creció en un 6.74%. Las actividades económicas que más contribuyeron a este crecimiento fueron: La construcción 16%; la industria manufacturera el 13.3% y el comercio con un 11.2%.

Estos buenos indicadores se reflejaron en la confianza de los consumidores, alcanzando en la encuesta de opinión de Fedesarrollo 37.7 puntos, el nivel histórico más alto desde el 2001.

Desafortunadamente no se puede afirmar lo mismo del sector rural. Su crecimiento fue mínimo y la tasa de desempleo cayó un 7% con relación al 2006.

La inflación con respecto al 2006 creció del 4.5% en el 2006 al 5.69.

En cuanto a la tasa de desempleo esta se redujo de 12.49 al 11.80%. Sin embargo se debe tener en cuenta el aumento en la informalidad laboral.

Si bien se ha dado un aumento nominal en el salario mínimo, el promedio latinoamericano sigue siendo mayor al registrado en el país.

Las exportaciones en millones de dólares fueron inferiores a las del 2006, pasando de USD 24.190 a USD18.235. Gran parte de esta situación se debe a la devaluación del dólar.

La otra cara de la moneda, la revaluación del peso, ha permitido que las empresas importen bienes y equipos más baratos y a la vez se dispare el ingreso de bienes de consumo.

Pese a las medidas del Banco de la República de comprar esa divisa, incrementar la tasa de interés, establecer restricciones a la entrada de capitales, pasó de una TRM de \$2.359 en el 2006 a \$2.014.76 al cierre del 2007.

Al respecto empresarios y analistas insisten que la disminución del gasto público es la estrategia clave para frenar la revaluación.

Otro indicador a resaltar fue el comportamiento del DTF. Del 6.69 en Enero, alcanzó el 8.90 en Diciembre.

La tasa de interés se clasificó en dos: La comercial y consumo, la cual se ajustó trimestralmente y la del microcrédito que ha permanecido fija entre marzo del 2007 a marzo del 2008 en un valor de 33.93% EA.

De igual manera la pobreza continúa siendo muy alta y la brecha entre ricos y pobres cada vez más profunda.

Otro aspecto a resaltar es el proceso migratorio, convirtiéndose las remesas en la segunda fuente de divisas después del petróleo. Si bien para muchas familias representa la solución a la carencia de ingresos, no es menos preocupante la pérdida de capital humano y social que esto significa.

Suceso Económicos más significativos en el 2007. Según el diario PORTAFOLIO, fueron:

1. La capitalización de ECOPETROL.
2. El incremento de exportaciones a Venezuela
3. La turbulencia cambiaria.
4. El buen desempeño de la economía
5. El crecimiento de la inversión empresarial
6. Los incrementos en las tasas de interés y los cambios en las políticas monetarias.
7. La inestabilidad del mercado accionario.

Perspectivas económicas para el 2008

Crecimiento económico: La mayoría de los analistas consideran que va a presentarse una pequeña desaceleración, ubicándose entre 5% al 5.5%.

Los sectores dinámicos serán los mismos: Construcción, industria manufacturera y comercio.

La tasa de inflación, se situará en un 5.3%, por encima de la estimada por el Banco de la República.

De otra parte, las tasas de interés se mantendrán altas, desincentivando la inversión y el consumo.

Aumento del déficit comercial.

Situaciones externas que afectarán el desempeño económico

- La crisis hipotecaria de EEUU
- Las relaciones con Venezuela
- La incertidumbre frente al TLC y las elecciones presidenciales en EEUU.
- Elevado precio del petróleo

Qué se necesita para mantener una buen dinámica económica?

Según Asobancaria (Boletín Semana Económica No 635 de Diciembre 13 del 2007)

1. Generar un ambiente favorable para la inversión y el desarrollo de los negocios .Lo que Implica mejoramiento de las condiciones de seguridad, fortalecimiento de las libertades económicas, estabilidad jurídica, sistema tributario equilibrado y un sector financiero libre de barreras a los flujos de capitales internacionales y sin topes a las tasas de interés.
2. Fortalecer la economía para absorber adecuadamente los choques externos, a través de reducir el déficit fiscal, los desbalances en la cuenta corriente y de pagos y fortalecer la percepción de riesgo.
3. Evaluar adecuadamente la incidencia de las decisiones de política monetaria del Banco de la República sobre el desempeño de la economía. El Emisor debe analizar

si el incremento de las tasas y el canal de transmisión de las decisiones monetarias pueden impedir el mantenimiento de un crecimiento sostenido del país.

Qué pasará con el crédito?

Los cálculos de Asobancaria, permiten prever una desaceleración del ritmo de expansión del crédito, más acentuado en el crédito de consumo

Además de las políticas antinflacionarias del Emisor, como el mantenimiento de altas tasas de interés, la Superintendencia Financiera y las mismas entidades bancarias, han tomado medidas más conservadoras en el otorgamiento de créditos, debido al deterioro de la cartera, causada en parte por la gran oferta, que llevó al sobreendeudamiento de la gente.

Un ejemplo de lo sucedido es que la cartera de consumo se deterioró en un 72% con respecto a la del 2006 y el microcrédito alcanzó una mora del 7.2%.

Competitividad

Como en años anteriores, los indicadores de competitividad y productividad del país no han mejorado significativamente.

No se observan avances en la ejecución de estrategias que dinamicen el desarrollo de las Agendas Internas que permitan afrontar con mayor eficacia los mercados globales y los tratados de libre comercio.

Se requiere mayor contundencia en las políticas de industrialización y desarrollo empresarial, que permitan el mejoramiento del sector productivo, aplicando herramientas de producción avanzada, transferencia tecnológica, uso de tecnologías limpias, procesos de innovación e investigación aplicados y conocimiento del mercado.

Finalmente, si bien se ha recuperado la seguridad y por tanto la confianza en la inversión, problemas de corrupción, parapolítica, guerrilla, narcotráfico, incidentes con naciones vecinas, polarización de los partidos políticos y fenómenos de desplazamiento y desmovilización, hacen que el panorama siga siendo complejo.

Microcrédito

Si bien la dinámica fue inferior a la del 2006, continúa ganando participación en el mercado financiero. El programa Banca de las Oportunidades viene planteando estrategias que permitan expandir y profundizar el acceso al microcrédito entre las que se destacan el apoyo financiero para el montaje de servicios en lugares en donde no exista institución alguna.

De igual manera, el Gobierno estableció tasas de interés diferenciales entre crédito de consumo y comercial Vs. microcrédito y el cobro de la Comisión mipyme hasta del 7.5%.

Con respecto al entorno regional en el cual Contactar tiene su radio de acción, se puede afirmar que se presentan interesantes oportunidades de expansión en las zonas rurales, aún considerando las serias dificultades de infraestructura, logística, conectividad, aislamiento, riesgos de todo orden, que inciden directamente en el costo operativo. En cuanto al sector urbano, las ventajas competitivas de la competencia son muy importantes. Los Bancos comerciales se han preparado en la implementación de metodologías apropiadas y han comenzado a realizar operaciones masivas, ofreciendo a la vez un abanico de servicios complementarios.

De igual manera, poseen recursos y tecnología informática, factores claves en la calidad del servicio, reducción de costos y cobertura de atención.

Como estaba previsto, el sobreendeudamiento en el sector urbano, ha afectado en general la calidad de la cartera.

NARIÑO

Tomando algunos apartes del análisis que sobre la Economía de Nariño, hace el Investigador del CEER- Centro de Estudios Económicos del Banco de la República Joaquín Vitoria De La Hoz, existen dos características históricas que han contribuido a acentuar la pobreza: El aislamiento geográfico y su condición predominantemente rural.

Adicionalmente estas mismas situaciones, han facilitado el establecimiento de grupos armados ilegales y la proliferación de cultivos ilícitos. La Subregión más compleja es la Costa Pacífica, que es la más pobre pero a la vez concentra el 95% de las exportaciones determinadas por palma africana y productos pesqueros.

Paradójicamente Nariño presenta un crecimiento diferente del resto de Colombia. Cuando mejoran los indicadores económicos, en el departamento pasa lo contrario.

El desempleo es uno de los mayores de Colombia alcanzando el 16.5 y el subempleo se ubica con un 70%. Este indicador concuerda con el precario desarrollo empresarial, predominando las microempresas unipersonales o familiares, siendo el comercio la actividad con mayor participación con un 61%, Servicios 28% e industria con 11%.

Aunque focalizados son dramáticas las cifras de hechos de violencia, inseguridad y desplazamiento. Se estima que la población desplazada asciende a 75.000 personas.

Nariño en conjunto, no ha superado el retroceso de su crecimiento industrial. El PIB regional, depende en un 28.8% del sector agropecuario, seguido de servicios personales con un 28%, el comercial con un 21% y el industrial con un 4.5%

De igual manera, las condiciones de calidad de vida del sector rural, son realmente penosas, hecho que se agudiza si se tiene en cuenta la importancia de este sector en la dinámica económica del departamento, involucrando el 54% de la población, de la cual un 60% se ubica en NBI.

De acuerdo a los diferentes estudios, más del 80% de las producciones agropecuarias se realizan en predios de hasta 2 hectáreas.

En otro orden de ideas, la devaluación del dólar en Colombia, ha afectado significativamente la "bonanza" respecto al comercio con el Ecuador.

La inflación en Nariño se ubicó en 4.42%. Este indicador está determinado en gran parte por los precios de los alimentos, cuyo comportamiento fue relativamente estable.

No obstante, el sector financiero presentó un comportamiento favorable. Al igual que lo sucedido en el país, el crédito de consumo, micro y comercial tuvieron un importante crecimiento. Sin embargo, el deterioro de la cartera también fue significativo, ubicándose el indicador de morosidad en el 6.0% de consumo y en el 7% el de microcrédito.

II INFORME DE GESTION Y RESULTADOS. Año 2007

El ejercicio 2007 se caracterizó por afrontar diferentes retos:

Expansión del sector rural: Se abrieron las Agencias de Fátima en Pasto y Sibundoy en el Putumayo. De igual manera, de 25 lugares atendidos, la cobertura se amplió a 45. En este orden de ideas el sector rural representa el 68.82% de la cartera y el 78.3% de clientes.

Incremento del servicio al sector agrícola: Especialmente al sector caficultor. 232% de variación con respecto al 2006.

Fortalecimiento del producto de microcrédito grupal: 229% de variación sobre 06

Desarrollo de la Tecnología Informática y de los Sistemas de Información: Adquisición de móviles de datos y voz; acceso a canal dedicado de la telefónica; instalación y adecuaciones de redes para conectividad entre Agencias y Central; desarrollo de aplicativos del software; negociaciones con Centrales de Riesgos para consultas directas, capacitaciones

Estrategia de minimización de costos del crédito para los microempresarios: En consideración que la tasa de interés autorizada para el microcrédito se disparó el año pasado: 33.93% EA, Contactor hizo el esfuerzo de no cobrar la Comisión Mipyme de hasta 7.5%, con la cual se elevaría el costo financiero al 41.43 en microcréditos de hasta 4 SMLV y al 38.43% a los mayores de 4SMLV hasta 25 SMLV.

Consecuencias que se asumieron

Mayores costos en el corto plazo tanto en personal, adquisiciones, medios, logística y adecuaciones.

Costos financieros más elevados por necesidad de recursos de crédito, gravámenes y servicios bancarios, tasas de interés más altas.

Incremento de Provisiones.

Dificultades.

Acceso a recursos internacionales: Las medidas del Banco de la República para frenar la devaluación del dólar y la entrada de capitales, consistente en la exigencia de un registro previo de las instituciones proveedoras ante esa entidad y un encaje del 40% de los fondos de crédito por 6 meses, se constituyeron en un obstáculo, en tiempo, costos y voluntad institucional de apoyar IMF's colombianas. Un ejemplo es lo ocurrido con OIKOCREDIT.

Iliquidez: Adicionalmente a la situación anteriormente mencionada, en el último trimestre se presentó una aguda situación de iliquidez, que impidió cumplir con las metas de colocación programadas en Noviembre 47.2% y Diciembre 71.6%.

Lo desafortunado es que se contaba con los recursos, pero la dilatación en la firma de las Actas de Junta Directiva por parte de la Presidencia en las cuales se autorizaba a la Dirección suscribir dichos créditos, impidió los oportunos

desembolsos, lo que no solamente afectó los resultados financieros, sino la imagen de Contactar ante sus clientes, en una de las épocas de mayor necesidad de capital de trabajo.

Finalmente y en cumplimiento de lo establecido Contactar ha dado cumplimiento a la Ley 603 del 2000, en referencia a la validez del software y a las normas sobre derechos de autor.

RESULTADOS SEGÚN EJES ESTRATÉGICOS

1. EJE ESTRATÉGICO: FORTALEZA INSTITUCIONAL.

Objetivo: Contactar se ha consolidado financiera y operativamente a través de recursos nacionales e internacionales, generando credibilidad por la racionalidad de su estructura financiera, capacidad tecnológica y de gestión de calidad.

Reto 1: Contactar tiene un crecimiento patrimonial y operativo constante.

Resultado: Consecución de recursos nacionales e internacionales que generen un beneficio financiero

INDICADORES AL 2007	META	LOGRADO	% Cumplí.
Obtención de recursos anuales	\$1.000.000	\$5.600.000 Emprender, Bancóldex, CHF, FINAGRO, BanColombia, Bogotá, Occidente, Un Sol Mon Blueorchard.	560%
Crecimiento Patrimonial	Prom. Anual 20%	20%	100%
Incremento nivel endeudamiento	Hasta 30% al 2010 Este indicador fue revisado al 70%	52%	
Acceso a Transferencia Tecnológica de IMF rural	3 Contactos con IMF, paquetes o metodologías	7. Contactos RFR, Ford, Redcamif, Banca de Oportunidades Emprender, Mix, Oportunidades Rurales. 1. Metodología Educación Financiera	267%

Indicadores de Gestión

De acuerdo a los estándares de desempeño de las entidades de microcrédito,
Afiliadas a la red Emprender

	Parámetro	Logro Contactar
•	Autosuficiencia Operacional	100 % 143 %
•	Autosuficiencia Organizacional	100 % 143 %
•	Autosuficiencia Financiera	100 % 124 %
•	Eficiencia Operacional	hasta 20 % 22 %
•	Costo por peso prestado	hasta 20 % 18 %
•	Participación patrimonial	***** 48 %
•	Suficiencia de Reservas	***** 140 %
•	Nivel de Activos /empleado	\$200 millones 383 millones
•	Eficiencia de cartera	***** 838 millones
•	Eficiencia No. Clientes	250 498 clientes

Los ingresos operativos con base en lo programado se cumplieron en un 100%

Contactar creció en un 20% en comparación al 2005

La recuperación de cartera de acuerdo a lo programado se cumplió en un 112%

Reto 2: Contactar mantiene una estructura y una Tecnología eficaz y eficiente que satisface las necesidades de sus clientes.

Se realizó la segunda calificación como IMF por Microfinanza Rating, obteniendo una BB+, mejorando la del año pasado que fue BB.

Fortalezas:

Buen desempeño en rentabilidad, productividad y eficiencia
Crecimiento constante. Reconocimiento de CGAP-BID, al ocupar el puesto doceavo entre las 20 IMF que más crecieron en Latinoamérica y el Caribe.
Reconocimiento de MIX, 5 diamantes por transparencia, calidad y confiabilidad en la información financiera.

Riesgos medios

Contexto:

Restricciones para el financiamiento en moneda extranjera.
Sobreendeudamiento y creciente competencia en el sector urbano.

Internos:

Rol estratégico de la Junta Directiva
Plan de Negocios conforme a las proyecciones de crecimiento
Liquidez
Estructura de Control Interno
Tecnología Informática
Gestión de la cartera
Planeación Financiera.

2. EJE ESTRATEGICO: TALENTO HUMANO

OBJETIVO: El Talento Humano de Contactar es reconocido por el ejercicio de los valores corporativos, la alta calidad en su desempeño y el continuo mejoramiento de sus competencias profesionales y humanas.

Anualmente, se realizará la Evaluación de Desempeño.

Con el equipo de Asesores financieros, semanalmente se monitorea cumplimiento de metas de colocación y gestión de cartera y mensualmente se evalúa productividad y eficiencia para el otorgamiento del incentivo.

Se aplicó y actualizó los Manuales de Salud Ocupacional y Seguridad Industrial

Se realizaron las actividades de bienestar social programadas

Se entregó al personal dotación que favoreciera la imagen corporativa y de trabajo para el área rural.

Se otorgaron créditos para adquisición de equipo y medios de trabajo y educación.

Actualización en campo de metodología microcrediticia individual con la Corporación Mundial de la Mujer en Bogotá. Asesores Financieros.

Curso de Microfinanzas del Boulder Institute en Santiago de Chile. Directora Ejecutiva. Coordinadora Oficina Ipiales.

Pasantía IMF's, Entidades de apoyo y Experiencia de campo COCLA, organizaciones campesinas productoras y comercializadoras de café. Lima y Quillabamba, Perú. Financiados por IIE. Dirección Ejecutiva.

Seminario-Taller Análisis de Riesgos en Microfinanzas. Bogotá. Subdirector Comercial y Coordinador de Oficinas y Agencias.

Reforma Tributaria 2007, Medios magnéticos, Revisora Fiscal y Contador. Pasto.

Determinación de Costos de productos en IMF. RFR. Quito. Coordinador de Operaciones.

Seminario Banca Comunal y Grupos de Autoayuda. Banca de las Oportunidades. Bogotá. Directora Ejecutiva.

Actualización en modificaciones y solución de reclamos. Datacrédito. Coordinador de Cartera. Cali y Asistente Operativo Pasto.

Capacitación en los cambios tecnológicos y de información de Contactar. Pasto. Personal involucrado.

Atención al Cliente. Pasto. Personal involucrado.

Participación Foro Interamericano de Microempresas del BID. San Salvador. Directora ejecutiva

Participación en Foro de Fondos de Garantías, Santiago de Chile. Directora ejecutiva

Curso de Capacitación en Educación Financiera. Bogotá. Coordinadora crédito grupal

Foro de Banca Comunal. San José de Costa Rica. Coordinadora Crédito Grupal

Es de anotar que la participación en los eventos fuera de Colombia, fueron financiados por la F. Ford.

3. EJE ESTRATEGICO: SERVICIOS Y CLIENTES

Objetivo: Contactar ofrece un portafolio diversificado de servicios financieros, tecnológicos y empresariales, flexibles y de alta calidad acorde a las necesidades de las micro y pequeñas empresas de la Región, contribuyendo a mejorar su competitividad y la calidad de vida de los empresarios.

Cobertura regional con la oferta de un portafolio de servicios diversificados que contribuyan al mejoramiento de la competitividad de las empresas y de la calidad de vida de los empresarios.

Si bien las Microfinanzas es el servicio estratégico de Contactar, el objetivo misional de contribuir a mejorar las condiciones de competitividad de la microempresa y la generación de activos en poblaciones de la base de la pirámide socioeconómica. En alianza interinstitucionales se participa en proyectos de fortalecimiento empresarial, en el marco de un enfoque de Desarrollo Humano Sostenible.

Cobertura geográfica

Actualmente se atienden 45 lugares del territorio Nariñense y del Alto Putumayo, entre municipios, corregimientos y veredas, con las dos oficinas y las cinco Agencias. Este año, se dio apertura a la de Fátima- Pasto y Sibundoy - Putumayo

Nuevos servicios financieros dirigidos al área urbana y rural.

Pese a que se ofrecen líneas de crédito empresarial, educativo, mejoramiento de vivienda y de emergencia, la demanda se ha centrado mayoritariamente en el empresarial.

El crédito grupal, especialmente en el sector rural se ha posicionado exitosamente. En el 2006 se atendieron 203 grupos involucrando 972 personas. En el 2007 fueron 456 grupos equivalente a 1953 clientes. Con el proyecto Semilla tuvieron el valor agregado de fortalecer procesos de desarrollo empresarial.

Recaudo y desembolsos: El impacto de la prestación de este servicio a través de Servipagos, ha sido muy significativo. Los clientes de Pasto, Sandoná, El Tambo, La Unión e Ipiales, manifiestan su satisfacción por la agilidad frente al servicio de los Bancos y para Contactar, la información de estas operaciones es oportuna, personalizada y menos costosa.

Estímulo al Ahorro: Se inició el proyecto de incentivos para fondos autogestionarios de las asociaciones rurales, en especial las beneficiarias del proyecto Semilla. De 30 Asociaciones visitadas, algunas con experiencia, se arrancó con 17 que involucran a 700 núcleos familiares. El propósito es incentivar el ahorro también en los niños y jóvenes.

Microseguros: Si bien se cuenta con el Seguro de deudores atendido por Suramericana S.A., los constantes riesgos personales y de la microempresa a los que están expuestos los clientes sobretodo en el sector rural, a partir del 2008 se comenzará a ofrecer estos servicios posiblemente con Mapfre o Suramericana, en condiciones favorables para los microempresarios, para Contactar y para el equipo de Asesores.

Mejoramiento de Vivienda. Se ha hablado con dos distribuidoras de materiales de construcción y accesorios para vivienda, para ofrecerles estos productos a los clientes que lo requieran e ir estructurando mecanismos para obtener descuentos y beneficios.

Con Empresas de Nariño, se está adelantando un acuerdo para que los 1.500 microproductores de café a quienes les compra, se les pueda financiar insumos, beneficiándolos con descuentos por la adquisición conjunta y pago al contado. La falta de liquidez del mes de Noviembre, impidió concretar este negocio.

Resultados Cuantitativos: (Se muestran en las gráficas)

4. EJE ESTRATEGICO. RELACIONAMIENTO EXTERNO

Objetivo: Contactar influye en la formulación de las políticas de desarrollo empresarial de las micro y pequeñas empresas en alianza con las entidades gubernamentales y no gubernamentales del orden nacional e internacional para la implementación de programas y proyectos, en el marco de un modelo de desarrollo sostenible y sustentable.

4.1 Programas y proyectos concertados que generen en el desarrollo empresarial de las micro y pequeñas empresas.

Proyecto Semilla: Alianzas para la Generación de Activos y el Desarrollo Territorial de Nariño. Cofinanciación Fundación Ford, Alcaldías de Pasto, La Florida y Túquerres, Gobernación de Nariño.

Duración 2 años. Valor: USD: 950.000. Finaliza en Enero del 2008.
Ejecución: Alianza Agencia de Desarrollo Local de Nariño y Contactar.

Con un enfoque de servicios integrales desde la demanda, se trabajó con 39 Asociaciones que involucran a 800 campesinos, dedicadas a la producción de papa, mora, lácteos, hortalizas, frutas, café, fique, turismo, agroindustria, cuyes, cerdos, trucha y turismo.

Se abordaron 4 componentes: Servicios empresariales, financieros, Seguimiento, Estudios, Evaluación y Sistematización y Fortalecimiento Institucional.

Es importante resaltar que se realizaron tres eventos de socialización de avances a cargo de las mismas Asociaciones, con excelentes y motivantes logros.

Fue una experiencia con muchas lecciones aprendidas. Los resultados finales, se conocerán en el mes de Febrero del 2008.

Apoyo a los Procesos de Planificación Participativa en los Municipios de Iles, Potosí y Tumaco. Financiado por ARD-ADAM.

Duración: 7 meses. Valor: \$150.000.000. Finaliza Marzo del 2008.
Ejecución: Unión Temporal Contactar- Fundación San Francisco Avances.

Avances.

Socialización del proyecto a Alcaldes Actuales, Electos y funcionarios de las administraciones locales, con firma de una Acta de Compromiso.

Acompañamiento en los procesos de Empalme y Rendición de Cuentas. Apoyo en preparación de documentación, conformación de Comisiones, preparación de Agenda y recopilación y procesamiento de información.

Levantamiento del Inventario - diagnóstico de los espacios de Participación ciudadana.

Levantamiento del Inventario – diagnóstico de las Unidades de Planeación Municipal

Proyecto de fortalecimiento a procesos productivo: Modelo tecnológico en producción de cuyes. Financiado por ARD-ADAM

Duración: 12 meses. Valor: \$600.000.000.

Población-meta: 150 familias de los municipios de Puerres, Aldana y Pupiales

.Ejecución: Contactar- equipo técnico Javier Delgado.

4.2 Tener capacidad para influir en espacios públicos y privados para la identificación de políticas de desarrollo empresarial que beneficien a la micro y pequeña empresa.

Miembro: Consejo Regional de Mipymes; Presidencia de la Junta Directiva del FRG de Nariño S.A.; Junta Directiva del Centro de Habilitación del Niño; Consejo Directivo de la Agencia de Desarrollo Local, Junta de Vigilancia de Emprender, Consejo Consultivo de Microfinanzas para el Desarrollo.

Es importante señalar, que Contactar es tenida en cuenta para participar en espacios nacionales en los cuales se debaten políticas y estrategias referentes al desarrollo microempresarial especialmente el rural.

La entidad fue invitada a realizar una ponencia de la experiencia microcrediticia rural en el marco de enfoque de desarrollo integral, en el Foro Internacional de Microempresas efectuado en Barranquilla y de igual manera en la Fundación Ford en Santiago de Chile.

La Gobernación de Nariño, presentó a la entidad a un concurso nacional de experiencias exitosas de apoyo a microempresarios de base.

Participación en los Foros temáticos para el desarrollo de Nariño con la participación de la Cooperación Internacional, Institucionalidad nacional y regional, organizados por el Gobernador y Alcaldes electos.

5. EJE ESTRATEGICO: COMPETENCIA

Objetivo: Contactar es líder regional en la prestación de servicios financieros para las micro y pequeñas empresas.

Posicionarse en la región como entidad prestadora de servicios financieros de alta calidad para las micro y pequeñas empresas.

Permanentemente se analizan los servicios y productos ofrecidos por entidades no reguladas: Fundación Mundo Mujer de Popayán, el WWB de Cali. Vigiladas por la Superintendencia Financiera: Finamérica, Banco Caja Social, Agrario, Bancolombia, AvVillas y Cooperativas: Cofinal y Coacremat.

Es importante anotar que esta oferta financiera se concentra en los municipios con mayor desarrollo, quedando el sector rural excluido de estos servicios.

Desde otro ángulo del análisis, la capacidad operativa, tecnológica y financiera, las fusiones de los grandes, la variedad de servicios que ofertan, constituyen una poderosa amenaza para las IMF's como Contactar en los nichos de clientes que tradicionalmente venía atendiendo.

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2008

El reto de Contactar, es crecer sostenidamente, superando sus deficiencias financieras y operativas, ofreciendo productos innovativos que fidelicen y atraigan más clientes y así mismo focalizando apoyos de Cooperación e Inversionistas Sociales nacionales e internacionales.

En el mediano plazo, transformarse en una organización financiera que permita ampliar su portafolio de servicios y a la vez capitalizarse con productos como el Ahorro de los clientes y la inversión de terceros, sin perder su misión social.

Aspectos puntuales

- Formulación e implementación del Plan de Negocios Financiero a 5 años.
- Identificación de alternativas de transformación de Contactar, que le permita crecer prestando mejores servicios.
- Manteniendo las condiciones actuales, las metas proyectas para el 2008 con respecto a las del 2007 (estas comparadas con las del 2006)

	2007	2008
Crecimiento patrimonial:	20%	26%
Cartera	31%	37%
Número de Clientes	60%	60%
Colocación	28%	35%
Excedentes	1%	54%
Indicador de cartera morosa	4.4%	3%

Para el logro de estas metas, se necesitan \$22.346.millones, requiriéndose acceder a recursos de crédito por \$5.700 millones.

- Gestión de fuentes de fondeo.
- Aplicación del Plan de Mejoramiento Institucional. Si bien muchos aspectos dependerá del Plan de Negocios, se tiene identificadas algunas debilidades que deben superarse, como

Consolidación del Sistema de Información Gerencial y de la Tecnología Informática.

Implementación del Control Interno y de supervisión.

Implementación de la Estructura de Costos.

Fortalecimiento de la herramienta de Planeación Financiera.

Estrategia puntual para la recuperación de Cartera Castigada.

Fortalecimiento del Comité Financiero

- Mejoramiento de Políticas y estrategias de Servicio al Cliente: Fidelización y retención; recuperación mercado urbano; flexibilización de procesos y procedimientos.
- Promoción de otros servicios microfinancieros, como los Microseguros, ahorro.
- Montaje de dos Agencias más
- Plan de Desarrollo del talento Humano
- Contratación de la Auditoría Externa
- Tercera Calificación por Microfinanza Ranting
- Tercera publicación de los resultados financieros en MIX
- Ejecución del proyecto Semilla II financiado por la F. Ford: **Modelo Territorial de Desarrollo Económico Rural con Inclusión Social.**
- Dar cumplimiento a los contratos, convenios y obligaciones vigentes.
- Consolidación de nuevas alianzas estratégicas y gestión para acceder a programas de Oportunidades Rurales, Banco de Oportunidades, TSG, entre otras.
- Contratación de la Auditoria Externa para el ejercicio 2007.