

**IMPACTO FINANCIERO DE LOS PRESTADIARIOS EN MICROEMPRESARIOS
DEL COMERCIO INFORMAL DEL MUNICIPIO DE ESPINAL TOLIMA**



**INGRID SOLANDY VEGA PEDRAZA
ELSA GARCIA RODRIGUEZ**

**PROYECTO PARA OPTAR A LA ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA
FINANCIERA**

**CORPORACION UNIVERSITARIO MINUTO DE DIOS
FACULTAD DE INGENIERIA FINANCIERA
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA FINANCIERA
IBAGUE
2018**

**IMPACTO FINANCIERO DE LOS PRESTADIARIOS EN MICROEMPRESARIOS
DEL COMERCIO INFORMAL DEL MUNICIPIO DE ESPINAL TOLIMA**



**INGRID SOLANDY VEGA PEDRAZA
ELSA GARCIA RODRIGUEZ**

**PROYECTO PARA OPTAR A LA ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA
FINANCIERA**

**DIRIGIDO POR:
DANIEL FELIPE ORJUELA RAMIREZ**

**CORPORACION UNIVERSITARIO MINUTO DE DIOS
FACULTAD DE INGENIERIA FINANCIERA
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA FINANCIERA
IBAGUE
2018**

TABLA DE CONTENIDO

	Pag.
INTRODUCCIÓN	1
2 PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA	2
3 FORMULACION DEL PROBLEMA.....	5
4 OBJETIVOS.....	6
4.1 OBJETIVO GENERAL	6
4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	6
5 JUSTIFICACION	7
6 ANTECEDENTES	8
6.1 MICROREDITOS	8
6.2 ASPECTOS GENERALES DEL MICROCRÉDITO	9
6.3 CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROFINANZAS Y DE LA POBLACIÓN OBJETO DEL MICROCRÉDITO	10
6.4 IMPORTANCIA SOCIAL.....	12
7 CARACTERIZACIÓN DEL PRESTADIARIO.....	19
7.1 ¿CÓMO FUNCIONAN?.....	20
8 MARCO TEORICO.....	22
8.1 EL CRÉDITO Y EL DINERO	22
8.2 EL ENDEUDAMIENTO EN EL CONSUMO	25
8.3 EL ENDEUDAMIENTO EMPRESARIAL.....	26
8.4 EL ENDEUDAMIENTO DEL GOBIERNO.....	28
8.5 LA DEUDA DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS	29
8.6 EL CUASIDINERO.....	31
8.7 EL INTERÉS.....	33
8.8 ¿QUÉ ES LA BANCA DE LAS OPORTUNIDADES?.....	34
8.9 ¿QUIÉN LIDERA LA BANCA DE LAS OPORTUNIDADES?.....	35
8.10 ¿EN QUE CONSISTEN LAS REFORMAS QUE SE PRETENDEN REALIZAR AL MARCO REGULATORIO?	35
8.11 ¿EN QUE CONSISTE EL INSTRUMENTO DE ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN?.....	36

8.12 ¿EN QUE CONSISTE LA CONFORMACIÓN DE LA RED BANCA DE LAS OPORTUNIDADES?	37
8.13 ¿CUÁL ES LA NORMATIVIDAD QUE RIGE LA BNCA DE LAS OPORTUNIDADES?	38
9 METODOLOGIA	40
9.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	40
9.2 LOCALIZACION GEOGRAFICA	41
9.3 DELIMITACION	42
9.3.1 Población	42
9.3.2 Segmentación de Mercado	42
10 ENCUESTA	45
11 ANALISIS DE RESULTADOS – ENCUESTAS	47
11.1 Análisis Socio – Económicos	47
11.2 Análisis Económico	51
11.3 Análisis Cualitativo	58
12 CONCLUSIONES	1
13 RECOMENDACIONES	2
14 BIBLIOGRAFÍA	4

INTRODUCCIÓN

El impacto Financiero que está generando las altas tasas crediticias, a nivel de nuestra geografía colombiana es objeto de varios estudios, debido a que sólo el 40% de la población del país tiene acceso al sector financiero. Lo que con lleva a que muchas de las MiPymes tengan que recurrir a Créditos Extra bancarios para darle continuidad a la razón de ser de su negocio.

En el municipio de Espinal – Tolima y en otros sectores de los alrededores un sin número de casos de inseguridad y abuso por parte de los presta diarios a causa de que no les cancelan las cuotas de pago en el determinado tiempo, ya que los porcentajes de las tasas de intereses oscilan entre un promedio del 10% y 30%; más la obligación que se adquiere de manera verbal o a través de garantías.

La Población de microempresarios o comercio informal del municipio de Espinal -Tolima no es la excepción al no contar con acceso al sistema financiero tradicional, miles de Espinalunos no tienen otra opción que acudir al agiotista del barrio para satisfacer las necesidades de efectivo que demandan sus pequeños negocios o calamidades familiares, pero el costo es demasiado alto: intereses que superan 5, 8 y hasta 10 veces el límite legal de usura, que para este mes es de 30,72% efectivo anual. (Dinero, 2018)

1 PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA

Hoy en día existen cientos de tipos de créditos, programas de financiación y de fomento, que han sido creados especialmente para satisfacer las necesidades de los pequeños empresarios, asumiendo que estos usarían estos capitales para operar, modernizarse, crecer, cumplir sus obligaciones financieras, pagar impuestos y retribuir a sus dueños, entre otras cosas.

En Espinal – Tolima, amas de casa estilizadas, trabajadores de las plazas, vendedores ambulantes, conductores de buseta, se encuentran amarrados a un Presta Diario, préstamos ágiles, fáciles, rápidos de hacer, pero con unas repercusiones donde se han dado casos que cuando las personas se alcanzan en los pagos, son amenazadas, se les llevan los electrodomésticos, o prefieren desterrarse antes que enfrentar a sus acreedores.

Sin embargo, también existen varios problemas tanto para estos pequeños empresarios cuando quieren acceder a algún crédito, como para las entidades promotoras de estos créditos o los diversos tipos de financiación cuando quieren llegar a los empresarios; estos problemas han sido objeto de estudio de las entidades del sector bancario. Hasta hace muy poco la mayor parte de las instituciones con la supervisión de la Superintendencia Bancaria de Colombia se habían abstenido de prestar masivamente servicios crediticios al sector microempresarial (BARONA, 2004). Las excepciones han sido la Caja Social de Ahorros y recientemente Finamérica S.A., Compañía de Financiamiento Comercial. En los últimos años, como respuesta al estancamiento en la demanda de crédito en actividades privilegiadas por el sector bancario institucional (como el crédito a vivienda) y a los estímulos establecidos por el Gobierno, este sector ha comenzado a incursionar en el segmento microempresarial (DINERO.COM, 2016).

En Colombia, las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) desarrollan su actividad productiva en medio de una paradoja. De un lado, su aporte a la economía es incuestionable pero, por el otro, existen condiciones y entornos que disminuyen su competitividad y no les permiten ser el motor que podrían ser, sobre todo en épocas de desaceleración como la actual.

Mientras este segmento de empresas, que representa más de 90% del sector productivo nacional es responsable de 35% del PIB y genera 80% del empleo, según el Dane, por el otro, su capacidad de producción está restringida por factores internos y externos, así lo ven diferentes actores de la vida económica nacional. (DINERO.COM, Los retos que enfrentan las mipymes en Colombia, 2017).

Con lo anterior y de primer lugar, por parte de los empresarios, sus principales problemas son:

- ✓ Falta de conocimientos acerca del sector financiero.
- ✓ Mala Administración del dinero.
- ✓ Informalidad.
- ✓ Créditos “gota a gota”.
- ✓ Falta de formación administrativa y comercial.
- ✓ Inadecuada realización de proyectos.

La falta de conocimientos acerca del funcionamiento de los créditos en el sector financiero y la informalidad son tal vez la barrera más grande para estos empresarios en cuanto al acceso a la financiación con las entidades especializadas; debido a que, por la informalidad, la mayoría de estos empresarios no manejan registros contables, lo cual les cierra la puerta inmediatamente para acceder a los créditos por falta de garantías.

Por otro lado, al no estar completamente informados, y no poseer conocimientos básicos en finanzas, la percepción que tienen de estos sistemas de crédito es completamente contraria a la realidad, de modo que consideran exagerados la cantidad de requisitos que pide el sector financiero.

Actualmente no existe en el Espinal – Tolima un estudio que determine el impacto real del crédito extra bancarios en las finanzas personales y en las microempresas, es por esto por lo que se ha decidido plantear la siguiente pregunta.

¿Qué impacto generan los créditos extra bancarios en las finanzas personales y en las finanzas de las microempresas de la ciudad de Espinal – Tolima?

2 FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Cuál es el impacto y situación actual de los comerciantes informales del municipio de Espinal - Tolima en relación con el acceso a la financiación de su actividad económica?

3 OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

- ✓ Analizar el impacto de los créditos extra bancarios en las finanzas personales y en los microempresarios del municipio Espinal - Tolima

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Desarrollar un marco referencial sólido, que permita identificar las opciones de financiamiento en el municipio de Espinal – Tolima.
- ✓ Describir la situación actual financiera de las personas que acuden a los créditos extra bancarios.
- ✓ Determinar el impacto de los créditos extra bancarios en los microempresarios del municipio de espinal Tolima.
- ✓ Determinar el impacto de los créditos extra bancarios en las finanzas personales de los habitantes del municipio de Espinal – Tolima.

4 JUSTIFICACION

Con el siguiente análisis se pretende evidenciar la vida del microempresario informal; que giraría entorno al endeudamiento rápido y fácil, siendo este el único recurso para suministrar el capital financiero necesario y poder lograr el sostenimiento de su negocio y hogar, generando la satisfacción de suplir sus necesidades y a su vez aportar al desarrollo y crecimiento organizacional de su microempresa, siendo este un resultado muy costoso dentro de sus finanzas. En muchos casos es alto el porcentaje de las empresas que operan informalmente, es decir sin el pleno cumplimiento de las normas, esto es común en las economías en desarrollo.

Hay que tener en cuenta que no siempre la informalidad es una decisión voluntaria, esta puede surgir por causa de la exclusión y el desempleo; según estudios (CONFECAMARAS, 2011) muchos empresarios informales toman este camino por la flexibilidad en los horarios, ingresos adicionales, y una mayor estabilidad.

Al realizar el análisis de nivel de endeudamiento en el sector informal del comercio del municipio de Espinal – Tolima, se proyectará una visión de lo que puede estar sucediendo el todo el municipio; tomando como enfoque el sector del centro y la plaza de mercado; adicionalmente se podrá observar de qué manera, causas y motivos por los cuales las personas o comerciantes informales obtienen un producto financiero, dado que este sector informal presenta ausencia de la planeación financiera. La obtención de dichos recursos pretende mejorar sus condiciones de vida laboral y personal.

Este análisis es importante porque evidenciara realmente las condiciones en las cuales se encuentran los trabajadores informales, principalmente aquellos que son microempresarios, y que en ocasiones están obligados a obtener un producto financiero el cual no precisamente se ajusta a su capacidad de endeudamiento y por el cual se llega a cancelar un mayor valor.

5 ANTECEDENTES

5.1 MICROREDITOS

Los programas que promueven el microcrédito se han convertido en uno de los mecanismos de fomento de la actividad empresarial con mayor crecimiento en América Latina. El surgimiento de estos productos financieros responde a las necesidades de financiación de los negocios de pequeños empresarios, los cuales adquieren importancia en la medida en que componen un porcentaje significativo de la actividad económica y pueden contribuir a la generación de empleo. El desarrollo de instituciones orientadas hacia el acceso a servicios financieros por parte de la población con menos recursos surge en estos países como una iniciativa de organizaciones no gubernamentales (ONG) y entidades multilaterales. Estos programas han estado inspirados en los proyectos pioneros de acceso a financiación dirigidos a la población de más bajos ingresos que empezaron a implementarse en la década de los setenta, particularmente en Brasil y Bangladesh, los cuales han experimentado altas tasas de repago a partir del desarrollo de una tecnología crediticia adaptada a las necesidades de los microempresarios (Sergio Navajas, 2007).

El conocimiento del mercado micro financiero, sus riesgos, sus características, así como la revisión de experiencias nacionales e internacionales, se convierten en una herramienta útil para hacer ajustes en materia de políticas que promuevan el mejoramiento de la calidad de vida de los colombianos, en particular de aquellos que no cuentan con los beneficios de una disponibilidad suficiente de recursos en condiciones financieras aceptables y oportunas. Considerando lo anterior, este documento se propone establecer un marco descriptivo de la situación del microcrédito en Colombia, destacando los principales aspectos regulatorios, las experiencias más

relevantes en el ámbito nacional e internacional y las lecciones que deben incluirse en el diseño de nuevas iniciativas, públicas y privadas, para promover el acceso a mecanismos de financiación por parte de la población con menos recursos (Republica, 2010).

5.2 ASPECTOS GENERALES DEL MICROCRÉDITO

El microcrédito se define como el conjunto de préstamos de montos pequeños concedidos a la población de bajos ingresos que tienen acceso restringido a los créditos de la banca tradicional, debido a que no cuentan con activos que los respalden y a que la información sobre sus proyectos es deficiente. El microcrédito hace parte de un concepto más amplio, el de microfinanzas, que hace referencia a todos los servicios diseñados para satisfacer las necesidades financieras de las personas con bajos niveles de ingresos y activos (CONPES-3424, 2006).

En Colombia, según la Ley 590 de 2000, el microcrédito está constituido por las operaciones activas de crédito para la financiación de microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamo es de 25 salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV), equivalentes en 2010 a \$12.750.000.

En Colombia, según la Ley 590 de 2000 (modificada por la Ley 905 de 2004 y los decretos que las reglamentan), el microcrédito está constituido por las operaciones activas de crédito para la financiación de microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamo es de veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV), equivalentes en 2010 a \$12.750.000, sin que el saldo de endeudamiento del deudor exceda de ciento veinte (120) SMMLV (\$61,8 millones a 2010), al momento de la aprobación de la respectiva operación activa de crédito.

Los principales programas de fomento del microcrédito están orientados a satisfacer las necesidades de financiación de la microempresa, entendida esta como toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, ubicada en el sector rural o urbano, cuya planta de personal no supere los 10 trabajadores o sus activos totales, excluida la vivienda, sean inferiores a quinientos (500) SMMLV. El marco jurídico autoriza a los intermediarios financieros y a las organizaciones especializadas en crédito microempresarial para cobrar honorarios y comisiones, de conformidad con las tarifas que autorice el Consejo Superior de la Microempresa (Ley905de, 2004). Los pagos de intereses no deben incluir los anteriores cobros de acuerdo con lo estipulado en el artículo 68 de la Ley 45 de 1990.

5.3 CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROFINANZAS Y DE LA POBLACIÓN

OBJETO DEL MICROCRÉDITO

En esta sección se señalan algunas características de las microfinanzas, los objetivos, los nichos de mercado en el que se desarrolla su actividad, así como los principales aspectos que deben tenerse en cuenta dentro del diseño de los productos financieros que corresponden a este mercado. La provisión de servicios financieros en el marco de las microfinanzas requiere de un conocimiento previo de la población objetivo y del nicho de mercado en el que se desarrolla la labor de intermediación. Para obtener información más precisa sobre las necesidades particulares del cliente, se deben incluir criterios como su ubicación (rural o urbana), el sector económico al que corresponde su actividad, su trayectoria en el mercado y el tipo de producto o servicio que ofrecen sus microempresas (Ledgerwood, 1999).

Los principales beneficiarios de los recursos intermediados hacia el sector de las microfinanzas han sido las mujeres cabezas de hogar, microempresarios, pequeños comerciantes, agricultores y campesinos sin tierra, familias desplazadas, indígenas y personas involucradas en proyectos de subsistencia (Ledgerwood, 1999). Algunas estrategias para facilitar el acceso de esta población incluyen el apoyo y seguimiento a la actividad microempresarial y la búsqueda de mecanismos que permitan superar las barreras geográficas y culturales que hacen costoso el acceso a los servicios financieros convencionales. El desarrollo de las microfinanzas puede verse restringido por aspectos relacionados con el grado de crecimiento económico de una región, así como por las características de la producción que allí se lleva a cabo. Es así como la capacidad técnica, el nivel de formación de la población, la distribución del ingreso, la estructura institucional y las restricciones de regulación, pueden limitar el desarrollo de productos financieros diseñados a los microempresarios con menos recursos (Miller, 2004). Las restricciones de vulnerabilidad propias de la actividad económica rural acentúan aún más las dificultades de acceso a los servicios financieros.

Según el documento (CONPES-3424, 2006) elaborado por el Departamento de Planeación Nacional, pese a la necesidad de avances significativos en torno al desarrollo de mecanismos de acceso a financiación para la población más pobre, las microfinanzas no se han desarrollado en el país de manera eficiente ni suficiente. Los productos de ahorro, crédito, transferencias y seguros disponibles en el sector financiero formal colombiano no se acomodan a las características y necesidades de la población de escasos recursos. A su vez, los incentivos del sector privado hacia la provisión de esos servicios siguen siendo incipientes.

En el mismo documento se manifiesta que tanto las tasas máximas de interés, como las comisiones de administración convenidas se han convertido en una barrera para que la actividad

de intermediación dirigida a los microempresarios sea rentable⁵. Esto ha conducido a que los sectores de más bajos ingresos se mantengan por fuera del mercado financiero formal y tengan que pagar tasas de interés muy superiores en el mercado informal. Un argumento en el mismo sentido expresa que el control de tasas de interés que pretende proteger a los sectores económicos informales de cobros excesivos por el uso del dinero, paradójicamente los termina excluyendo del crédito formal, obligándolos a acudir a otras fuentes de financiación excesivamente onerosas. En este aspecto se empieza a reconocer que los determinantes del riesgo crediticio y, por ende, la probabilidad de incumplimiento del microcrédito es muy diferentes a las del crédito comercial.

5.4 IMPORTANCIA SOCIAL

En América Latina las microempresas emplean a más de la mitad de la población activa, cuya participación en la producción nacional varía del 10% al 50% dependiendo del país.

Debido al importante rol que adquiere este sector en las diversas economías, hay un interés creciente en su desarrollo como forma de reducir la pobreza, generar empleo, contribuir a los ingresos de la nación generar un crecimiento económico, y como una alternativa para estimular el sector privado y promover el espíritu empresarial.

De acuerdo con un estudio del BID realizado en el año 2001, en un grupo de 18 países de la región, se calculó un total de 58.7 millones de microempresas, de las cuales el 83% eran unipersonales y el resto tenían entre uno y cinco empleados.

Lo anterior implica que, con respecto al empleo, la participación de la microempresa en los distintos países oscila entre el 33% de la fuerza laboral, como es el caso en Argentina, y el 80% y

en el Perú. En el total, este análisis encontró que durante la primera mitad de la década de 1990 este segmento generó el 50% de los empleos.

Esta cifra fue ratificada por la Organización Internacional del Trabajo en 1995, que encontró que las microempresas generaban cerca de la mitad del empleo de la región, mientras que el sector público de nuestro país y algunas empresas con más de diez empleados sólo abarcaban el 44%.

En Colombia se estimaba que la población económicamente activa era de 11.669.274 personas, de las cuales el 26.4% eran microempresarios autoempleados y el 30.9% eran trabajadores de microempresas. En Colombia, desde la década de 1960 aparecieron los primeros programas de apoyo a las microempresas tales como Artesanías de Colombia (1960), el programa de crédito de la Caja Agraria a la pequeña producción agroindustrial en poblaciones menores de 100.000 habitantes (1964), la Corporación Financiera Popular (1967) y el Fondo Financiero Industrial (1967). En conjunto, el sector privado incursionó en estos programas a través de entidades privadas como la Fundación Carvajal (1967) con el apoyo del BID y Compartir, entre otras.

En 1984 se recibió un apoyo estatal para el Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa y se creó una oficina especial en el Departamento Nacional de Planeación (DNP) asignada para establecer las políticas para el desarrollo de la microempresa con la participación del gobierno, las ONG y el sector privado, que terminó en 1998.

Este plan desarrolló las políticas públicas a favor de las microempresas en Colombia a través de esta unidad que concertó los diferentes intereses en microempresas, la cual fue presidida por el Ministerio de Desarrollo.

Esta unidad se encargó de manejar un fondo establecido por el Estado para subsidiar la capacitación y asesoría a los microempresarios. Desde 1993, el intermediario es el IFI a través de Finurbano, que amplió la posibilidad de concertar créditos hacia organizaciones no gubernamentales, que a su vez lo canalizaron a los microempresarios.

A partir de este momento se envió los créditos a entidades como la Fundación Julio Mario Santo Domingo y Finamérica.

En Colombia se observa que el sector informal, las microempresas pueden representar el 60% del total de la fuerza laboral en el país. (Fedesarrollo, 2018) (DANE , 2018)

En este contexto surge un conjunto de organizaciones no gubernamentales y sin fines de lucro, cuya misión es prestar servicios y apoyo al sector informal y específicamente a la microempresa mediante créditos, capacitación y asistencia técnica.

Una de estas organizaciones es el Fondo de Desarrollo Empresarial (FDE), creado por la Fundación Corona en 1986 con el propósito de ofrecer servicios de capacitación y asesoría técnica a pequeños empresarios.

De acuerdo con la misión del FDE, - fomentar el espíritu empresarial y la generación de empleo e ingresos, promoviendo la creación y expansión de micro y pequeñas empresas, en los gremios económicos de la industria, el comercio y los servicios, se ha desarrollado el programa de creación de empresas que le brinda al emprendedor los conocimientos en temas administrativos, asesoría en el plan de negocios y una orientación al crédito.

Esta última tiene como fundamento buscar y asesorar a todos los emprendedores en encontrar fuentes de financiación para capital de trabajo o para la adquisición de activos fijos.

Otro de los objetivos del FDE es cofinanciar estudios y evaluaciones de impacto de los programas de microempresa en el país, con el fin de ayudar a perfeccionar la formulación de políticas públicas en este tema.

Dentro del partnership grant Fundación Ford – Fundación Corona se realizaron dos estudios sobre la dinámica y el comportamiento de las microempresas en Colombia: En uno, 1997, la Fundación Corona y el Departamento Nacional de Planeación hicieron una primera evaluación del impacto de los servicios de apoyo a la microempresa, a través de encuestas a usuarios del Plan Nacional de microempresas y se desarrollaron cinco programas: crédito, formación empresarial, formación técnica, centros de desarrollo productivo y comercialización.

En el otro estudio se buscaba cuantificar el índice de desaparición y cierre de empresas en los años 1998-2000, establecer un perfil de estas microempresas y los factores determinantes para esta decisión.

Casi todos los propietarios son jefes de hogar (69%) y tienen unos ingresos mensuales de 4.6 salarios mínimos.

Casi todos los microempresarios tienen oferta de crédito en dos canales: formal e informal. El formal es el otorgado por los intermediarios financieros y las ONG; y el informal es facilitado por amigos, familiares y prestamistas, entre otros.

El 72% de las microempresas tuvieron su inicio en sus negocios a partir de ahorros propios o de la familia, o préstamos de amigos y familiares (16%), ONG (4%) y entidades financieras (5%).

El 27% de las empresas no ha tenido acceso a ninguna fuente de crédito formal o informal desde que iniciaron el negocio. El 30% ha accedido a préstamos de la familia o amigos, y el 13% a un prestamista.

Dado el objetivo de este análisis, solamente nos referiremos a las actividades del FDE y de la Fundación Corona en el área de creación de empresas y fortalecimiento a las microempresas.

Obviamente, hay un espectro amplio de otras actividades de interés en el ámbito social, privado y público que realizan estas dos entidades.

El perfil de los microempresarios que tienen acceso a los créditos de los bancos Comerciales es 47% mujeres, 85% con estudios de educación secundaria y universitaria, el 67% tiene entre 30 y 55 años de edad, y el 79% de los hogares tenía como ingreso principal el que provenía del negocio.

El 97% de las empresas tenía un local fijo, y el 43% era propietario de éste. El 88% tenía más de tres años de operación. Respecto a los colaterales que se tenían en el momento de pedir el préstamo, se encontró que el 73% tenía cuenta de ahorros, el 58% tenía cuenta corriente y el 47% utilizaba tarjetas de crédito. (Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico, 2018).

El perfil para los que han pedido crédito a ONG es 54% hombres, 74% tenían estudios de secundaria y universidad, el 73% se encontraba entre los 31 y 55 años. El 72% de los microempresarios prefería pedir prestado a una ONG por la facilidad en obtener el crédito y porque se consideraba más barato que el del crédito bancario.

Las microempresas que se dirigen al crédito en el sector informal (prestamistas, familiares y amigos) tienen un perfil parecido a aquellas que solicitan préstamos a ONG, lo cual sugiere un gran campo de acción para estas entidades. Las ONG destinan su oferta crediticia a los sectores de menores ingresos o a las microempresas de menor tamaño.

Las personas que se emplean como intermediarios financieros atienden a las empresas con un mayor grado de evolución, dadas las garantías que se requieren y el historial crediticio.

Cuando una empresa pasa a ser beneficiaria de un crédito, su probabilidad de cierre se reduce en un 25%; pero cuando se combina crédito y formación empresarial, la probabilidad de cierre desciende al 17%.¹⁰

El otro estudio de la Fundación Corona y la Fundación Ford que tenía como objetivo cuantificar el índice de desaparición y cierre de empresas en los años 1998-2000, establece un perfil de estas microempresas y los factores determinantes para esta decisión, y aporta las siguientes conclusiones al desarrollo de este trabajo. (www.scielo.org.co, 2018).

En la medida que la microempresa es beneficiaria de algunos de los programas de apoyo, disminuye la probabilidad de cierre. Sin embargo, entre las empresas beneficiarias, la probabilidad de riesgo de cierre es mayor en las que se benefician solamente de crédito, que en el caso de aquellas que tienen programas de crédito y formación empresarial.

A mayor número de años de vida de la empresa, menor es la probabilidad de cierre.

Las empresas de servicios tienen una mayor probabilidad de riesgo de cierre que las empresas manufactureras y comerciales.

Las razones principales para el cierre de empresas son: escasa rentabilidad (25%), falta de fondos (7%) y problemas de mercado (6%).

En la encuesta de Coyuntura Social de Fedesarrollo, se encontró para el año 2000 que el 18% de los hogares (468) solicitó algún crédito o dinero en los últimos 12 meses.

Estos créditos se destinaron a gastos de consumo de hogar (25%), el 19% a pagar deudas; 25% a la compra o mejora de la vivienda o vehículo, 19% para inversión en el negocio y el 11% para gastos de educación.

El 75% de los créditos fueron menores a tres millones de pesos. De las 468 solicitudes, el 14% no fue aprobado y las razones para no obtenerlo fueron: 20% por incapacidad de pago; 17% por no tener un trabajo o ingreso estable; 17% por falta de garantías o colaterales, o rechazo de los codeudores; 11% por la inexistencia de éstos; y 5% por ser deudor moroso.

6 CARACTERIZACIÓN DEL PRESTADIARIO

El "pagadiario" se instaló entre las personas o clientes que no pueden acceder a créditos bancarios ni de otras entidades financieras.

Prestamistas dispuestos a sacar de apuros a pequeños comerciantes, amas de casa, vendedores ambulantes, estudiantes y trabajadores independientes, recorren en motocicletas el municipio de Espinal – Tolima, con sus mochilas cargadas de dinero en efectivo, van por las calles ofreciendo dinero fácil incluso sin que nadie se los solicite.

Es un negocio próspero para los prestamistas y riesgoso para los deudores.

El dinero se entrega bajo un interés del 10% al 30% y se paga con sumas diarias que varían de acuerdo con el préstamo.

Quien no cumple el día programado para el pago, debe duplicar su pago al día siguiente. Si las circunstancias le impiden hacerlo, entonces los prestamistas hacen uso de un "derecho adquirido" y a la fuerza ingresan a la casa de los morosos para cobrarse la deuda con enseres y electrodomésticos, sin que medie una acción judicial.

No podemos ocultar que el préstamo informal o crédito pagadiario, extrabancario cada vez es una oportunidad que toma mayor fuerza en nuestras ciudades, regiones y en el país, debido al poco acceso que tienen los sectores menos favorecidos a la banca.

Es de saber que la recuperación de dinero o cartera del crédito extrabancario denominada "paga diarios" se viene realizando a través de la coacción, es decir, con armas de fuego que conducen a la muerte: cinco asesinatos en un billar de Cartagena dejaron al descubierto el drama, la sevicia y el peligro de este sistema de préstamos ilegales, que opera en zonas marginales y pequeños comercios de la Costa Atlántica y expandiéndose por todo el país.

Uno de los problemas a tener en cuenta de los microempresarios son las altas tasas que les toca cancelar para obtener solvencia económica e inyectarles capital a sus microempresas.

Analizar el comportamiento de producción que adquieren los microempresarios para consumir productos y materia prima.

Es precisamente el hecho del pago de tasas altas que permite inferir que los niveles de endeudamiento es una variable que afecta el crecimiento y desarrollo organizacional de la población objeto de este análisis.

6.1 ¿CÓMO FUNCIONAN?

La cuestión es que le dan el dinero inmediatamente usted lo pide, haciéndole firmar algunas cosas como pagares en blanco o letras de cambio.

Pero este dinero se lo dan con un interés del 20% mensual sobre el valor que pidió, a lo que le debe sumar que muchos de ellos piden un pago diario.

Y si llega a quedarse colgado en una de las cuotas, tiene que pagar interés sobre interés, monto que dependerá de lo que le exija al prestadiario.

Finalmente, usted estaría pagando más que si tuviera un préstamo bancario ya que, por lo general, los intereses que manejan este tipo de modalidades llegan a ser más alto que el máximo de tasa de usura regulado por la Superintendencia Bancaria que para octubre de 2017 alcanza el 31,44% anual (menos del 3% mensual).

En un ejemplo, si por un año, le prestan \$1.500.000 con una tasa de interés sobre la deuda de 20% mensual, terminaría pagando de cuota mensual cerca de \$300.000 Al final terminará pagando casi \$5.100.000 por el crédito, pero en sólo intereses, \$3'600.000. Pero esto, solamente,

si su “Prestadiario” le cobra mensual. Diario, resulta mucho peor y todo se complica más, si usted se atrasa.

Mientras que si pide el crédito con otra entidad financiera (sea un banco, cooperativa o fondo de empleados), con una tasa mensual del 2%, usted paga mensualmente \$141.839, en total, por intereses, solamente \$202.073. Al final usted termina pagando solo \$1'702.073 por el total del crédito.

7 MARCO TEORICO

7.1 EL CRÉDITO Y EL DINERO

En una economía capitalista, o en una donde el riesgo, el dinero y la deuda son partes activas (en la economía), se ha visto que existe una relación positiva entre el crecimiento de la economía y el aumento de la deuda privada y pública.

Se entiende por crédito, deuda o endeudamiento, una promesa de una persona, grupo o institución de pagar a otra una suma en fecha futura. La deuda total está compuesta por la deuda de los consumidores, empresas, gobiernos e instituciones financieras, mientras que los acreedores de la deuda son otros consumidores, empresas, gobiernos e instituciones financieras.

Como podrá apreciarse a un nivel micro, por cada prestatario hay un prestamista; aunque los prestatarios y los prestamistas no son necesariamente las mismas personas, ni tampoco es un grupo de la sociedad el único que pide prestado a su mismo grupo.

Por ejemplo, el sector consumidor ahorra, pero también toma prestado del sector consumidor, del sector financiero, del empresarial y del gubernamental.

A un nivel macro, para la economía total, el volumen de la deuda es igual al volumen del crédito. El volumen de endeudamiento ha aumentado más durante períodos de prosperidad o auge económico que durante recesiones o estancamiento económico.

Como individuos podemos esperar el endeudarnos en tiempos malos y pagar nuestras deudas en tiempos buenos. Pero en realidad este supuesto razonamiento de sentido común no es válido para la economía agregada. El endeudamiento total (privado y público) ha tenido tendencias alcistas a medida que el producto doméstico ha aumentado (Forstmann, 1960).

Básicamente el crecimiento en los ingresos y del endeudamiento van juntos, ya que la cantidad de gastos que muchas personas quieren hacer está influenciada por el tope de sus ingresos actuales, pasados o anticipados.

Por ejemplo, si seguimos la idea de Duesenberry y otros con referencia a los ingresos relativos; la persona, una vez acostumbrada a un alto ingreso, tratará de mantenerse en la misma corriente de gastos a corto plazo, aunque sus ingresos bajen.

Si los ingresos son bajos, pero se esperan ingresos mayores por cualquier motivo, la persona gastará más en el presente.

Desde una visión instantánea, si el empresario se siente optimista hacia el futuro, cuando sus ingresos están aumentando, tendrá una mayor propensión a pedir prestado durante períodos de auge. Asimismo, muchas personas tienden a ahorrar más a medida que sus ingresos aumentan.

El proceso puede seguir el siguiente marco: a medida que los ingresos aumentan, los gastos suben, pero no al mismo nivel; por lo tanto, los ahorros también se elevan. El alza en la deuda es la forma en la cual el déficit de un grupo y el excedente de otro son equilibrados.

A medida que estos excedentes y el déficit crece con los ingresos, el aumento en el ingreso contribuye al aumento de la deuda.

En períodos inflacionarios el proceso se acentúa, si es una inflación continua.

Si es una inflación esporádica, depende del caso específico de que se habla, y si no hay inflación, lo dicho en el párrafo anterior se mantiene.

Según muchos, una de las grandes contribuciones al sistema existente, en el cual hay cierta libertad financiera, es el uso del crédito (Forstmann, 1960).

Sin el crédito el sistema económico perdería mucha fluidez, ya que no existirían los intermediarios financieros, y los diferentes sectores económicos estarían limitados por su corriente de ingresos presentes.

El objetivo de la política fiscal es, por tanto, no necesariamente la eliminación de la deuda pública, sino el de administrarla de tal forma que se mantenga el flujo de ingresos y de producción. Debido a la importancia de este tema, veamos en forma más detallada la función de la deuda en la economía. Primeramente, cabe nuevamente destacar que el crédito nos permite a justar el ritmo de nuestros gastos. El crédito nos libera de la restricción diaria impuesta por nuestros ingresos presentes.

Endeudarnos nos ayuda a resolver emergencias, disfrutar el consumo, construir fábricas, o incurrir en grandes gastos gubernamentales cuando más lo deseamos, y pagar por ellos con ingresos futuros.

El endeudarnos nos permite construir nuevos bienes de capital. Los ahorrantes no están necesariamente interesados en la creación de capital. Por lo tanto, el endeudamiento centraliza (une) el vacío entre ellos y las personas que crean capital. Además, el crédito permite a un gran número de personas unir sus ahorros para comprar equipo que sería muy costoso si fuera financiado solamente por unos cuantos. También ayuda a empresas ya existentes en períodos temporales de ingresos inadecuados. Considerando cualquiera de estas variables, el crédito facilita el crecimiento económico.

El crédito también nos proporciona un aumento en la oferta monetaria. Debemos de recordar que no sólo los billetes y las monedas son una forma de dinero, pues también tenemos el caso de los depósitos en los bancos comerciales. Estas formas de dinero nos proveen una manera aceptada y conveniente de valor (Forstmann, 1960).

Podemos analizar cómo estas funciones son llevadas a cabo, si observamos el endeudamiento de los cuatro grupos principales de la economía: consumidores, empresarios, gobiernos e instituciones financieras. Por supuesto, en cada uno de estos grupos hay prestamistas y prestatarios, y los miembros de cada grupo hacen y reciben préstamos de los otros grupos. Cada uno toma prestado por motivos diferentes, y los efectos son también diferentes (en la economía).

7.2 EL ENDEUDAMIENTO EN EL CONSUMO

La oportunidad de "comprar ahora y pagar después" ha cambiado considerablemente las condiciones de vida de muchos consumidores. Sin el uso del crédito, el consumidor tuviera que aplazar la compra de una casa, un automóvil o una nevera hasta que hubiese ahorrado lo suficiente para poder hacer la compra. Con el uso del crédito, la persona disfruta el uso de la casa, el automóvil o la nevera, mientras paga por ellos.

El crédito permite al consumidor disfrutar de un nivel de vida más alto. ¿Quiere esto decir que la persona está viviendo por encima de sus ingresos? Por lo general la respuesta es que no. Por ejemplo, si una persona tiene ingresos de \$10,000 al año, obviamente él no podrá comprar una casa de \$16,000 con su ingreso anual. Pero en veinticinco años su ingreso será de \$250,000, lo suficiente para permitir una compra de \$16,000 — y una hipoteca por veinticinco años reconoce este hecho. El consumidor puede aparentar tener un nivel de vida más alto que el de sus ingresos le permitan, ya que se endeuda por un propósito mayor. Por lo general el consumidor no vive más allá de sus ingresos presentes y futuros; solamente lo hacen aquéllos que consumen riqueza, bien sea heredada; por otros motivos; y los que mueren endeudados, viven por encima de sus ingresos a largo plazo (Downing, 2017).

A no ser que las personas puedan pedir prestado tendrían que esperar antes de poder comprar. El crédito les permite comprar más o menos cuando ellos así lo deseen. Además, muchas

personas aparentemente no pueden ahorrar excepto bajo la presión de estar endeudadas. Si ellos no pudieran pedir prestado para comprar un automóvil, es posible que nunca pudieran tener un automóvil, ya que nunca podrían tener suficientes fondos para poder adquirirlo.

A pesar de ser prestatarios, los consumidores, como promedio, han gastado menos que sus ingresos totales. Los consumidores retienen parte de la deuda de otros consumidores. Ellos poseen una parte de la deuda de empresas, y de la deuda pública. Ellos también poseen una porción apreciable de pólizas de seguro y de depósitos bancarios que representan la deuda de las instituciones financieras (Downing, 2017).

7.3 EL ENDEUDAMIENTO EMPRESARIAL

A diferencia de los consumidores, los empresarios deben más de lo que se les debe a ellos. Esto no quiere decir que la clase empresarial es insolvente. Casi todas las empresas tienen otros activos, tales como fábricas, maquinarias y su posición como empresa establecida, que por lo general más que compensa por sus deudas.

Casi todas las personas aprueban y comprenden el uso del crédito para aumentar la producción y la distribución de bienes: ya sea cuando una juguetería pide prestado para financiar la compra de juguetes que serán entregados a mediados de noviembre; o ya sea cuando una empresa vende 50 millones de pesos en bonos con el propósito de modernizar su establecimiento.

Los empresarios no se endeudan solamente para aumentar las ventas o la producción. Ellos tienen un motivo más básico aún, y éste es el de realizar cierta rentabilidad en su empresa. El préstamo obtenido o solicitado bien puede ser para una fábrica de productos alimenticios, o bien para un salón de baile, pero lo importante es que el resultado básico sea una rentabilidad

adecuada. Esa es la pregunta primordial que se hacen o deben de hacerse los prestatarios y prestamistas (Vadill, 2004).

Los préstamos por parte de los empresarios pueden dividirse en dos propósitos principales: el de mantenerse en operaciones, es decir, el funcionamiento diario de la empresa, que incluye el de disponer de financiamiento inmediato o capital de trabajo; el segundo es el financiamiento de bienes de capital. El financiamiento a plazo inmediato o el de cada día es necesario, ya que tanto los empleados como los trabajadores, colegas y compañeros deben ser pagados; mercancías o materiales deben de ser adquiridos; inventarios y existencias deben de ser mantenidos por cierto tiempo; y clientes que se demoran en el pago deben de ser financiados. Por estos motivos, y por la necesidad de mantener cierta cantidad de efectivo a plazo inmediato es que los empresarios piden prestado por intermediarios financieros cuando pueden hacerlo.

La gran mayoría de las empresas que se han mantenido prósperas lo han hecho a base del crédito. Estas empresas pueden mantenerse endeudadas ya que su capacidad de rentabilidad es continua, y el medio ambiente donde ellas se desenvuelven está dispuesto a prestarles los fondos que ellos deseen. Una corporación o sociedad que denote cierta perpetuidad no tiene que perecer cuando sus administradores originales mueran o se retiren, y por tanto pueden mantenerse endeudados indefinidamente.

En el caso de un individuo hagamos una diferencia en comparación con la empresa, ya que se espera que el individuo reembolse sus deudas durante su vida, o deje un fondo para el pago de las deudas incurridas durante su vida. Una persona puede tomar prestado y hasta pudiera reembolsar sus préstamos endeudándose de nuevo para pagar por aquellos préstamos que se le han vencido, pero esto sólo puede hacerlo por algún tiempo; mientras que en el caso de una corporación, ésta puede continuar su crecimiento y acumular bienes de capital (maquinaria,

equipo, edificios) y nuevos endeudamientos indefinidamente, mientras que la empresa siga siendo una empresa viable (Vadill, 2004)..

7.4 EL ENDEUDAMIENTO DEL GOBIERNO

Como es el caso con la empresa privada, el gobierno nacional toma prestado más de lo que presta. Esto quiere decir que a través del tiempo y de la historia, el gobierno ha gastado más de lo que ha recibido a través de sus ingresos. Pero como en el caso de los empresarios, no se puede decir que el gobierno es insolvente. El gobierno posee cuantiosas inversiones en caminos, tierras, equipos de todo tipo, escuelas e infinidad de otros activos tangibles e intangibles. Asimismo, el gobierno posee dos características únicas en su potencial de endeudamiento que son: el poder de tributación, y con ciertas excepciones, el poder de imprimir dinero.

El endeudamiento por parte de los municipios o gobiernos, otros que los nacionales, se debe, en gran parte, a las inversiones en bienes tangibles tales como escuelas, parques, calles, alumbrado, alcantarillado y otros. Por lo general, la forma en que se hacen estos proyectos es el de endeudarse emitiendo bonos y amortizándolos a través del tiempo.

Una forma muy especial de endeudamiento por parte del gobierno es el endeudamiento que ocurre cuando el dinero es emitido por el ministerio de hacienda, o por el banco central, que por lo general dice que el gobierno del país pagará al portador una cantidad específica de dinero. Ya que se usan estos valores como dinero, muy pocas personas lo catalogan como parte del endeudamiento del gobierno — pero como podrá notarse, es una forma muy especial de endeudamiento. Por costumbre y por ley se ha decidido usar estos papeles como dinero — como nuestro medio de cambio y como unidad de valor (Alberto, 2016).

7.5 LA DEUDA DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

Los intermediarios financieros transmiten los fondos de los ahorrantes a los prestatarios. Como intermediarios en el proceso de ahorro e inversión, su misión es vital para el crecimiento del ingreso nacional. Estas instituciones también proveen a la economía gran parte de la oferta monetaria, así como otros activos líquidos. Los bancos comerciales, de fomento, asociaciones de ahorro y préstamo, bancos especializados, compañías de seguro, cajas de retiro y otros, le adeudan una variedad de deudas al público que tiene sus fondos depositados con los intermediarios financieros. Este endeudamiento se da en muchas formas.

Cuenta de cheques. También son conocidas como cuentas corrientes o a la vista y son reclamaciones contra el banco comercial o institución que está permitida a otorgar depósitos a la vista. Estas reclamaciones deben de ser pagadas inmediatamente si el dueño del depósito así lo deseara. El cheque es la orden del dueño de un depósito al banco, quien le ordena al banco pagar a alguien una cantidad específica. En resumen, la cuenta de cheques de un depositante, suponiendo que haya fondos en ella, es una deuda del intermediario financiero. A mayor la cuantía de los depósitos, mayor será la deuda con los depositantes. Es interesante notar que a mayor endeudamiento de las instituciones financieras mayor la posibilidad de rentabilidad de éstas (Eleconomista.es., 2018).

Las instituciones financieras realizan su función de intermediarios; ellas crean una forma de deuda a cambio de otra. Ellas intercambian sus deudas por la deuda de otros. Si las personas de una comunidad quieren ahorrar digamos \$10,000, y depositarlo en un banco de ahorro, estas personas recibirán un crédito por \$10,000 en su cuenta bancaria. Esto significa que el banco de ahorro entonces podrá prestar los \$10,000, o una cantidad menor a prestatarios que lo gastarán. Por tanto, el banco proporciona dos cosas al público: un préstamo de \$10,000 y una

libreta bancaria por \$10,000. El banco recibe dos cosas del público: un pagaré o nota del prestatario y \$10,000 en depósito. El efecto de la transacción ha sido el de transferir el poder de gasto de los depositantes (o aquellos con fondos excedentes) hacia los prestatarios (aquellos que no poseen fondos suficientes).

Los intermediarios financieros parecen muy necesarios, ya que las personas no desean invertir sus ahorros o prestarlos directamente a las personas que quieren pedir prestado. También, a algunas personas no les gusta retener pagarés o notas de otras personas, ni los valores de empresas o gobiernos. Estas personas prefieren mantener sus ahorros en depósitos bancarios o pólizas de seguros, es decir, ellos prefieren la deuda de algún intermediario financiero. Esto significa que una de las principales funciones de la intermediación financiera es la de brindar a los ahorrantes el tipo de instrumento que ellos quisieran poseer y, al mismo tiempo, procurar fondos para las personas que desean pedir prestado. Así, cuando las personas tienen más depósitos bancarios, los bancos tienen la oportunidad de prestar más. Si las personas retienen otro tipo de instrumento, es posible que otros intermediarios financieros tengan el potencial de prestar más. El caso opuesto ocurre cuando las personas no usan de los intermediarios financieros (Eleconomista.es., 2018).

El dinero y la libreta de cheques, la libreta de ahorro y la póliza de seguro. Con certeza, el saldo que retenemos en la cuenta de cheques (cuenta corriente) en un banco comercial rinde las funciones del dinero. ¿Podríamos creer lo mismo sobre los saldos en las cuentas de ahorro, o acerca de las pólizas de seguro? ¿Son estos saldos también dinero? Casi, pero no enteramente. Estos depósitos son depósitos de valor, una reclamación por una cierta cantidad de dinero, pero no se pueden usar para la adquisición de bienes y servicios sin tener en cuenta algunos pasos intermedios. No se pueden intercambiar los saldos de la libreta de ahorros por víveres, así como

tampoco es posible intercambiar nuestra póliza de seguro para la adquisición de un automóvil — pero lo que sí se puede hacer es convertirlo en el efectivo o el cheque necesario para hacer las compras o inversiones deseadas. Por estos motivos, este tipo de deudas se conoce como cuasidinero.

7.6 EL CUASIDINERO

Es similar al circulante y a los depósitos a la vista en algunos aspectos; mas ellos no son un medio de pago.

En resumen, un banco comercial o cualquier otra institución que esté permitida a hacerlo crea dinero cuando le da a sus clientes, que así lo desean, depósitos a la vista. Ya que los depósitos a la vista son dinero, éstos pueden ser gastados. Es decir, cambia la forma de dinero de circulante a depósito a la vista. Pero cuando un depositante deposita su circulante en un banco de ahorro, el circulante es intercambiado por una libreta de ahorro — la cual no puede ser gastada inmediatamente (aunque de hecho en muchos países sí). Se ha cambiado de dinero a cuasidinero. Así, la mayoría de los intermediarios financieros deben de emitir más cuasidinero con el fin de obtener los recursos necesarios con los cuales puedan llevar a cabo su función prestamista. Los bancos comerciales u otros intermediarios que son permitidos pueden emitir más dinero al mismo tiempo que sus préstamos aumentan.

Existen tres formas por medio de las cuales los bancos comerciales pueden aumentar la oferta monetaria en circulación. La primera manera es la de prestar más a los prestatarios; la segunda es comprar más de la deuda ya existente en poder del público; la tercera es la de vender obligaciones bancarias (bonos) al público. En un momento preciso pueden existir límites en la habilidad de un banco comercial para crear dinero (economipedia, 2018).

El volumen por el cual los bancos comerciales pueden crear dinero está, en parte, limitado por el deseo del público prestatario.

En cualquier momento, el número de personas que están deseosas de pedir dinero prestado es limitado. En tiempos normales, el pedir prestado conlleva un costo que las personas no están dispuestas a pagar. También, algunas personas están inciertas acerca del futuro como para saber si podrán pagar el préstamo a tiempo. Otras personas ni siquiera se molestan en pedir prestado, ya que saben o se imaginan que el banquero no quiera tomar el riesgo de prestarles dinero. Sea lo que fuere el motivo, cuando el público no desea pedir más préstamos, eso desalentará la creación de más dinero.

Los bancos comerciales pueden, por supuesto, tratar de influenciar la actitud del público para pedir prestado. En circunstancias apropiadas para los bancos, ellos pueden aumentar o disminuir la tasa de interés; o pueden relajar o hacer más rígidos los niveles de préstamos que serán aceptados. Asimismo, se debe de recordar que el tiempo que dura la reacción a estos cambios no es necesariamente rápido ni sustancial.

Si las expectativas son tales que los bancos comerciales no puedan aumentar la demanda por préstamos, entonces pudieran, si les fuera rentable, crear depósitos comprando la deuda existente del gobierno. Cuando los bancos comerciales compran valores gubernamentales o cualquier otra deuda que el público posea, ellos pagan por esos valores con un aumento en los depósitos bancarios. La capacidad de expandir los depósitos totales en las formas referidas depende de las actitudes del público y del sector financiero hacia la retención de depósitos y otras formas de endeudamiento (economipedia, 2018).

Cuando los intermediarios financieros compran las deudas de los consumidores, empresarios y del sector gobierno, ellos contribuyen al crecimiento de los activos financieros. Algunos de estos activos financieros son como dinero. Este es uno de los motivos por los cuales los intermediarios financieros son muy importantes. Ellos hacen más que solamente transferir fondos de una persona a otra, ya que ellos crean una forma particular de endeudamiento que tiene efectos especiales de por sí. El crecimiento de la oferta monetaria tiene una gran influencia en los gastos, y esto hace que tenga un efecto en el nivel total de producción de toda la economía.

7.7 EL INTERÉS

El interés financiero es el dinero que debe de ser pagado por el privilegio de pedir prestado el dinero de otro. Siempre es expresado como un tipo de rendimiento en términos de por cientos. De esta forma, si un banco cobra \$15 por año por cada \$100 que presta, se dice que la tasa de interés es del 15 por ciento, y no que cuesta \$15. En muchos países donde la mayoría de las personas piden prestado, la tasa de interés es una variable económica muy importante.

Hay dos tipos de personas que están muy interesadas en todo lo referente a la tasa de interés: los propietarios, quienes deben de pagar por el uso de los fondos y por lo tanto quieren y buscan intermediarios financieros que les presten a la tasa más baja posible; y los ahorrantes, ya sea en forma individual, gubernamental o empresarial, quienes tienen fondos para invertir, o tienen depósitos con los diferentes intermediarios financieros y están buscando la rentabilidad más alta posible por su dinero (Inversión, 2013).

La tasa de interés se diferencia de los salarios y del alquiler. El interés paga por el uso del dinero que de por sí no tiene ningún valor, a no ser que se le dé algún uso. El dinero gastado en salarios y en alquileres es productivo, ya que los trabajadores producen, y además la tierra, la

maquinaria y los edificios pueden ser utilizados. El dinero logrado a través del pago de intereses no es productivo de por sí, si se le deja ocioso. Sin embargo, éste tiene la capacidad de convertirse en productivo cuando se gasta, y esto le da al prestamista un nuevo poder de compra que le permite emplear trabajadores, comprar equipo y maquinarias, arrendar tierras y construir edificios, entre otras muchas posibilidades.

El endeudamiento es una parte necesaria del sistema económico capitalista. Éste representa una relación económica entre aquéllos que quieren gastar más allá de sus ingresos y aquéllos que desean gastar menos de lo que perciben como ingresos. Los arreglos necesarios para pedir prestado y para prestar contribuyen al crecimiento del ingreso y de la producción. El hecho de que algunas personas abusan de estos arreglos, incurriendo en deudas que no pueden pagar, causa algunos problemas, pero no significa que económicamente este tipo de arreglo no es bueno (Inversión, 2013)..

Hay diferentes tipos de deudas para diferentes tipos de prestatarios. Esto es así debido a que ellos llevan a cabo diferentes funciones y tienen efectos diferentes. Los consumidores compran automóviles, los empresarios compran mercancía y materia prima, los gobiernos compran carreteras, y los intermediarios financieros compran las deudas de todo el mundo. Todos ellos fomentan el crecimiento de los gastos, de los mercados, del empleo y de la producción.

7.8 ¿QUÉ ES LA BANCA DE LAS OPORTUNIDADES?

La Banca de las Oportunidades es una estrategia de política de largo plazo del Gobierno Nacional, dirigida a lograr el acceso a servicios financieros de toda la población del país, con énfasis en aquella de bajos ingresos, con el fin de reducir la pobreza, promover la igualdad social y estimular el desarrollo económico. La Banca de las Oportunidades es el conjunto de

instrumentos diseñados para facilitar el acceso a crédito, ahorro, pagos, manejo de remesas y seguros a los colombianos pobres y a los que no han tenido acceso a estos servicios financieros.

Estos instrumentos son 3 (Stevens, 2017):

1. Reforma al marco regulatorio.
2. Estrategias de Promoción: Programa de Inversión Banca de las Oportunidades.
3. Conformación de la Red Banca de las Oportunidades.

7.9 ¿QUIÉN LIDERA LA BANCA DE LAS OPORTUNIDADES?

La estrategia de Banca de las Oportunidades es coordinada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Bancadelasoportunidades, 2018).

7.10 ¿EN QUE CONSISTEN LAS REFORMAS QUE SE PRETENDEN REALIZAR AL MARCO REGULATORIO?

Algunas de las reformas identificadas que se deben realizar para garantizar un mayor acceso a los servicios financieros son (Arbulo & Arias, 2008-2009):

- Conformación de Corresponsales No Bancarios. Reforma realizada mediante Decreto 2233 y Decreto 3965.
- Cuenta de Ahorro de Bajo Costo: que se exenta del 4 por mil, exenta de inversiones forzosas, simplificar requisitos del sistema de prevención de lavado de activos, entre otros.
- Reforma al régimen de garantías.
- Regulación y fortalecimiento de las centrales de riesgo. Ya hay un proyecto de reforma al Habeas Data, se busca incluir información que generalmente es positiva como el pago de servicios públicos, pagos de arriendos, etc.

- Régimen de tasas de interés y comisiones de administraciones. Ya se realizó parte de la reforma con el Decreto 4090.

7.11 ¿EN QUE CONSISTE EL INSTRUMENTO DE ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN?

Es claro que las reformas al marco normativo no son suficientes para toda la población acceda al crédito, es por esto, que en el marco de la Banca de las Oportunidades fue creado el —Programa de Inversión Banca de las Oportunidades—. Fue creado por el decreto 3078 de septiembre 8 de 2006 (Camacol.co, 2006) con el objeto de promover el acceso al crédito y los demás servicios financieros a las personas de menores ingresos, micro, pequeñas y medianas empresas y emprendedores.

El programa es administrado por el Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A.

- Bancóldex, por mandato del Ministerio de Hacienda y Crédito Público, para la administración de los recursos que se destinen para el financiamiento del programa. Estos recursos se podrán destinar, entre otros, en las siguientes actividades (Camacol.co, 2006):

- Estudios de reformas al marco regulatorio y promoción de programas de educación financiera a la oferta y a la demanda.
- Celebración de convenios con entidades que realizan actividades de microfinanzas. En desarrollo de dichos convenios se podrá prever la compensación de costos y gastos asociados a la actividad microfinanciera y otras actividades que sean definidas por la Comisión Intersectorial.

- Promoción de estrategias e instrumentos adecuados para el suministro suficiente, oportuno y pertinente de información a las autoridades y al público en general en los temas de microfinanzas.
- Diseño de estrategias para hacer efectivo el acceso a garantías.
- Apoyo a instituciones que tengan como objeto prestar servicios de soporte técnico, tecnológico y operativo a entidades que adelanten actividades relacionadas con microfinanzas.
- Promoción y diseño de instrumentos que faciliten el acceso a recursos de capital de riesgo.
- Promoción y diseño de instrumentos para emprendedores que faciliten el acceso a recursos.

7.12 ¿EN QUE CONSISTE LA CONFORMACIÓN DE LA RED BANCA DE LAS OPORTUNIDADES?

La Red Banca de las Oportunidades busca la integración de todas las entidades que ofrecen servicios financieros, es decir a los bancos privados y públicos, las cooperativas, las cajas de compensación, las ONGs, las fundaciones, las compañías de financiamiento comercial. La red, se conforma mediante la suscripción de convenios de cooperación entre las entidades y dichos convenios son liderados por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Las entidades que firman el convenio se pueden comprometer, entre otros a:

- La puesta en marcha de corresponsales no bancarios (Super Financiera, 2006).
- Apoyar e incentivar la ampliación de cobertura de los servicios financieros.
- El diseño e introducción de nuevos productos financieros

En la actualidad (12 de Diciembre de 2006), las entidades que han firmado convenios para la Banca de las Oportunidades son:

- Banco Agrario.
- Coomeva.
- Corporación mundial de la mujer.
- BCSC.
- Megabanco.
- Fundación WWB Colombia. Línea: 01.8000.51.56.56. Vendedores ambulantes.
- Fondo Regional de Garantías (Bogotá).
- Finamérica.
- Financiera Compartir.
- Bancoldex.

7.13 ¿CUÁL ES LA NORMATIVIDAD QUE RIGE LA BNCA DE LAS OPORTUNIDADES?

- CONPES 3424 de mayo 16 de 2006 - La Banca de las Oportunidades. Una política para promover el acceso al crédito y a los demás servicios financieros buscando equidad social.
- Decreto 2233 de Julio 7 de 2006 – Por el cual se reglamentan los servicios financieros prestados por los establecimientos de crédito a través de corresponsales no bancarios.
- Circular Externa 26 de agosto 4 de 2006 – La Superintendencia Financiera imparte instrucciones para la prestación de servicios a través de corresponsales no bancarios.
- Decreto 3078 del 8 de septiembre de 2006 – Por el cual se crea el programa de inversión banca de las oportunidades.
- Circular Normativa Externa No. 012 de noviembre 1 de 2006 – El Fondo Nacional de Garantías imparte instrucciones sobre garantías para la población vulnerable.

- Decreto 3965 de noviembre 10 de 2006 - Autoriza la prestación de servicios financieros de cooperativas de ahorro y crédito y las cooperativas multiactivas e integrales con sección de ahorro y crédito a través de corresponsales no bancarios.
- Decreto 4090 de noviembre 20 de 2006 - Por el cual se determinan las distintas modalidades de crédito cuyas tasas deben ser certificadas por la Superintendencia Financiera de Colombia.

8 METODOLOGIA

8.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El proceso investigativo es de tipo descriptivo - analítico, ya que comprende el “registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, trabaja sobre realidades de hecho y su característica fundamental es la de prestar una interpretación correcta” (Tamayo, 2003). Por lo anterior se intentará logra describir situaciones que ocurren en el mercado crediticio en condiciones normales, cuya finalidad radica en exponer las características de un problema de tipo socioeconómico, esto con el fin de enfatizar en el comportamiento de los comerciantes que desarrollan su actividad mercantil en el municipio de Espinal – Tolima.

Los instrumentos utilizados en esta investigación son de naturaleza cuantitativa y cualitativa. La investigación cualitativa trata de identificar la naturaleza profunda de las realidades, su sistema de relaciones, su estructura dinámica, entre tanto la investigación cuantitativa trata de determinar la fuerza de asociación o correlación entre variables, la generalización y objetivación de los resultados a través de una muestra para hacer inferencia a una población de la cual toda muestra procede (Fernández&Díaz, 2002). Para la recolección de datos se utilizó la técnica de encuesta conformada por un “conjunto de preguntas respecto a variables que se van a medir. el cuestionario permite estandarizar y uniformar el proceso de recolección de datos” (Bernal, 2006).

8.2 LOCALIZACION GEOGRAFICA

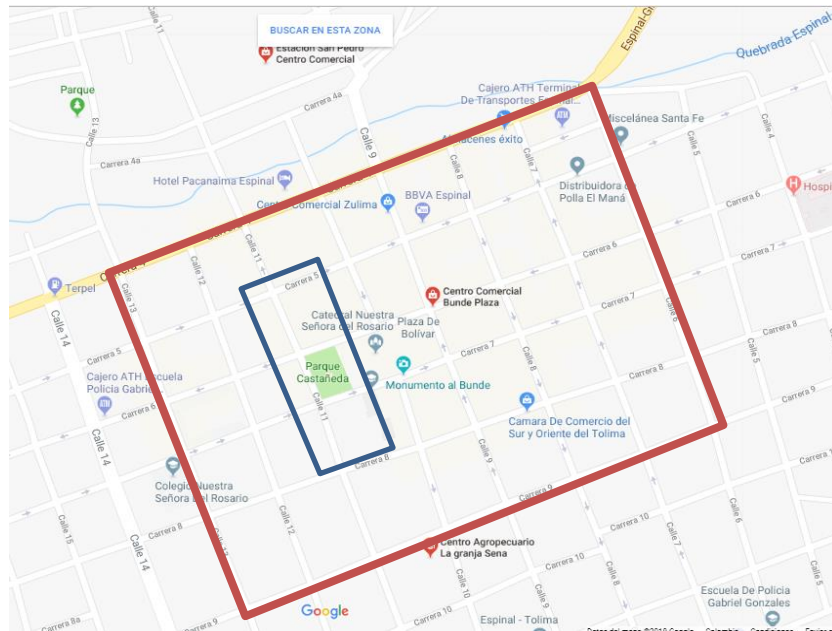


IMAGEN No. 1 – Fuente Google Maps – Zona Centro de Espinal Tolima.

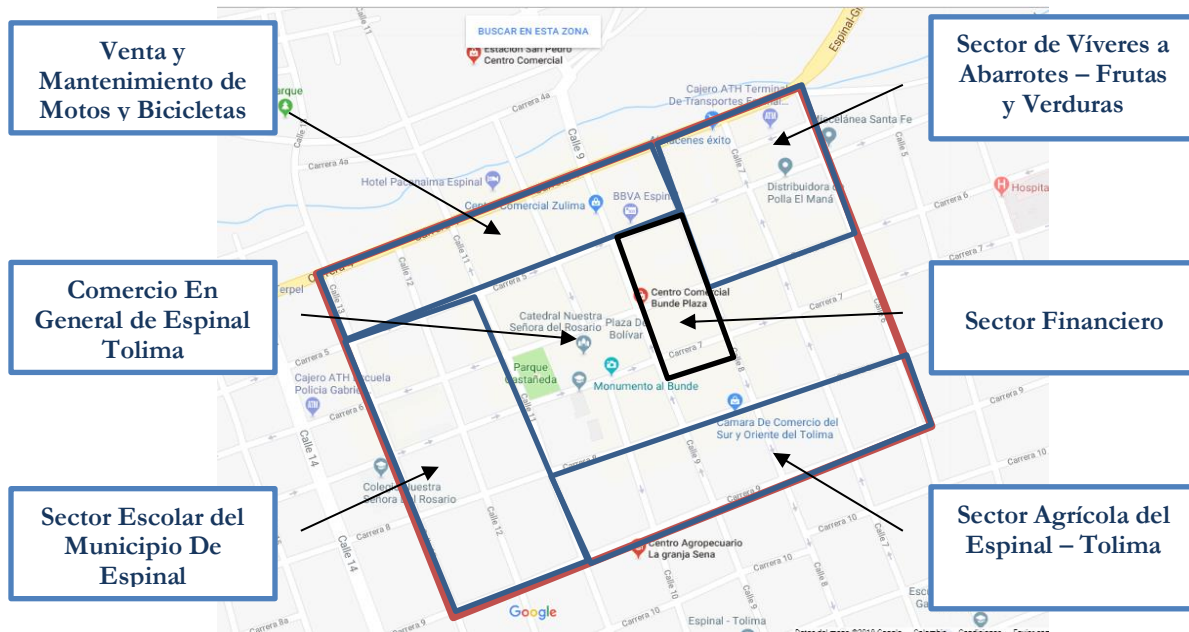
Se delimitó la zona centro comprendida entre la calle 6 hasta la calle 13 y la carrera 9 hasta la carrera 4; área conformada por 35 manzanas, donde se pueden encontrar actividades comerciales como fabricación, confección, distribución y comercialización de ropa, venta de frutas y verduras, venta y reparación de celulares y accesorios, venta y reparación de calzado, cafeterías, restaurantes, asesorías contables y jurídicas, ferreterías, materiales eléctricos, diseños gráficos, droga naturista, medicamentos, expendios de carnes y pescado, granos, abarrotes, marqueterías, misceláneas, papelerías, sala y artículos de belleza, accesorios para dama, artículos para bebés, computadores y accesorios, venta de flores, productos agrícolas, avícolas, salsamentarías, venta de electrodomésticos, artículos para el hogar, venta de repuestos y servicio de mecánica

8.3 DELIMITACION

8.3.1 Población

La población total está conformada por el comercio del espinal - Tolima, tomando específicamente a los comerciantes del municipio en, confecciones, distribución y comercialización de ropa, venta de frutas y verduras, venta y reparación de celulares y accesorios, venta y reparación de calzado, cafeterías restaurantes, asesorías contables y jurídicas, ferreterías, materiales eléctricos, diseños gráficos, droga naturista, medicamentos, expendios de carnes y pescado, granos, abarrotos, marquerías, misceláneas, papelerías, sala y artículos de belleza, accesorios para dama, artículos para bebés, computadores y accesorios, venta de flores, productos agrícolas, avícolas, salsamentarias, venta de electrodomésticos, artículos para el hogar, venta de repuestos, y servicio de mecánica.

8.3.2 Segmentación de Mercado



El comercio de Espinal – fue segmentado por sectores de influencia comercial, para poder recoger la muestra en nuestra investigación y generar la encuesta en cada uno de los locales del comercio del municipio:

Segmentación del Comercio – Municipio de Espinal, Tolima – Locales					
Venta y Mantenimiento de Motos y Bicicletas	Comercio En General	Sector Escolar	Sector Agrícola	Sector Financiero	Sector de Víveres a Abarrotes – Frutas y Verduras
9	19	3	2	4	15

Calculo del Tamaño Óptimo de la Muestra
(Para la estimación de proporciones, bajo el supuesto de que p=q=50%)

MARGEN DE ERROR MAXIMO ADMITIDO	10%
TAMAÑO DE LA POBLACION	52
Tamaño para un Nivel de Confianza del 90%	30
Tamaño para un Nivel de Confianza del 95%	34
Tamaño para un Nivel de Confianza del 99%	36

Ecuación Estadística para Proporciones poblacionales:

$$n = \frac{z^2(p \cdot q)}{e^2 + \frac{z^2(p \cdot q)}{N}}$$

- Calculadora de Muestra – asesoría Económica & Marketing - (Marketing, 2018).

Total, de la muestra representativa: 5 personas de cada uno de locales del comercio del municipio de Espinal – Tolima, teniendo en cuenta la secuencia y la cantidad en el comercio del municipio.

9 ENCUESTA

1. ¿Edad?

Entre 18 a 25 años Entre 26 a 35 años Entre 36 a 45 años Entre 46 a 55 años

2. ¿En Qué Estrato Social Vive?

Estrato 1 Estrato 2 Estrato 3 Estrato 4

3. ¿Número de Hijos? _____

4. ¿Tipo De Establecimiento Comercial?

Frutas y Verduras

Ropa Y confecciones

Venta Y Reparación De Celulares

Cafetería Y Bebidas

Restaurantes

Venta Y Mantenimiento de Motos

Otros

5. ¿A Cuánto Haciende Sus Ingresos Mensuales?

Menos de un SMMLV

De uno a dos SMMLV

De dos a tres SMMLV

Más de tres SMMLV

6. Qué Porcentaje De Sus Ingresos Considera Que Son Destinados Para:

Gastos _____%

Ocio _____%

Ahorro _____%

7. ¿Considera que la Manera de adquirir bienes y servicios es mediante Créditos?

SI NO

8. Cantidad De Créditos Informales Que Maneja Actualmente

Un Crédito Dos Créditos Tres o Más Créditos

9. ¿Si Tiene Créditos Informales, Cuanto Paga De Cuota Y Cada Cuanto Paga Su

Obligación?

Entre \$ 5000 y \$ 20000	<input type="checkbox"/>	Diario	<input type="checkbox"/>	Semanal	<input type="checkbox"/>	Quincenal	<input type="checkbox"/>	Mensual	<input type="checkbox"/>
Entre \$ 21000 y \$ 35000	<input type="checkbox"/>	Diario	<input type="checkbox"/>	Semanal	<input type="checkbox"/>	Quincenal	<input type="checkbox"/>	Mensual	<input type="checkbox"/>
Entre \$ 36000 y \$ 50000	<input type="checkbox"/>	Diario	<input type="checkbox"/>	Semanal	<input type="checkbox"/>	Quincenal	<input type="checkbox"/>	Mensual	<input type="checkbox"/>

10. ¿Tiene Conocimiento De La Tasa De Crédito Formal?

Sabe La Tasa No Sabe La Tasa

11. ¿Si Usted Realiza Algún Tipo De Ahorro, Como Lo Hace?

En Entidades Financieras

En Cadenas Con Amigos (Informal)

En Su Casa Debajo Del Colchón

12. ¿Está Afiliado Algún Tipo O Sistema De Seguridad Social?

Régimen Subsidiado Eps Prepagada

10 ANALISIS DE RESULTADOS – ENCUESTAS

10.1 Análisis Socio – Económicos

Grafica 1 Genero de los Comerciantes encuestados

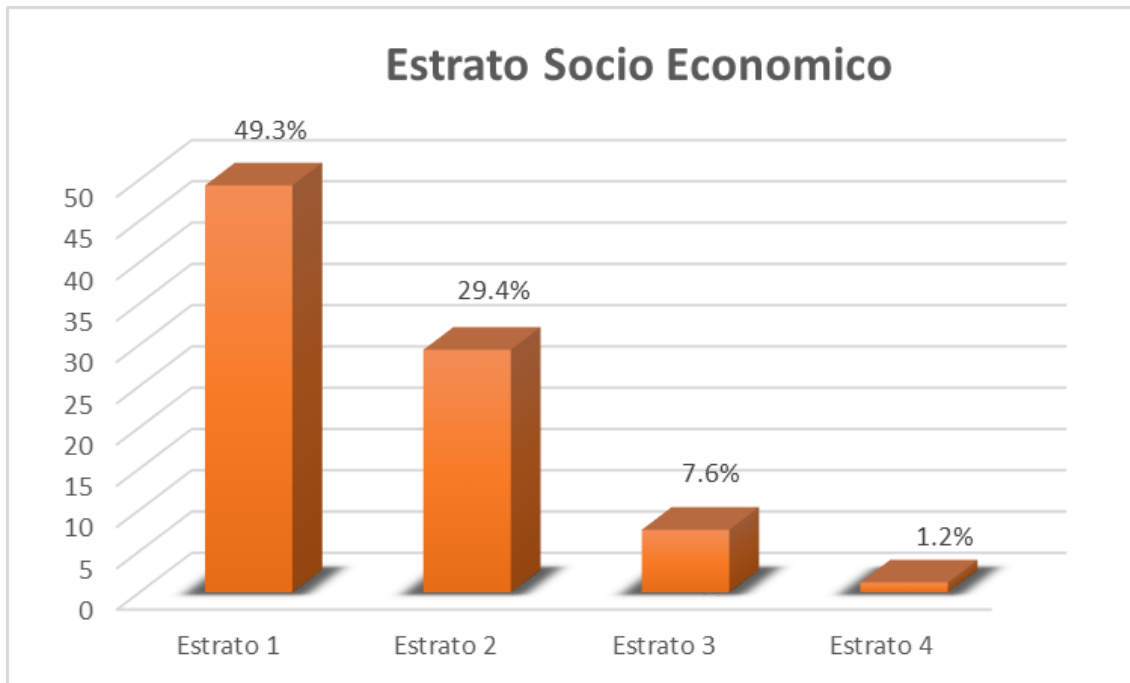


Fuente: Elaboración propia

Se evidencio que el 45% de los encuestados fueron hombres frente a u 55% mujeres, lo que nos lleva a concluir que el sector de la informalidad en el municipio del Espinal es liderado por mujeres, lo que deja al descubierto la brecha laboral existente entre los dos géneros, la desigualdad y la falta de oportunidades laborales formales para las mujeres.

Según el DANE para el año 2017 se registra que un 61,1% de las mujeres empleadas, desempeñaban trabajos informales, informes de la Consejería Presidencial para la Equidad de la Mujer, manifiestan que las mujeres están sobrerrepresentadas en el sector informal y en las distintas formas de trabajo precario, caracterizadas estas labores por la ausencia de protección social, limitaciones en el acceso a la tecnología, bajas remuneraciones y grandes impedimentos para acceso a créditos

Grafica 2 - Estrato Social en donde Viven los Comerciantes Encuestados



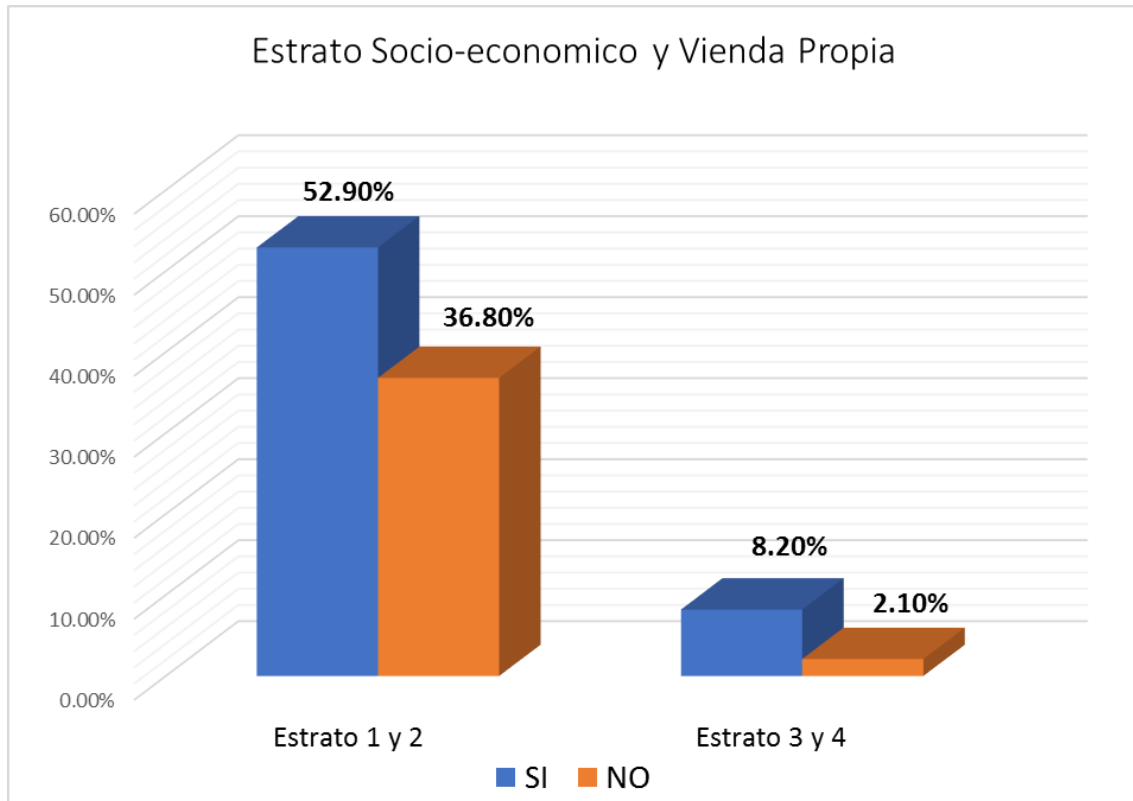
Fuente: Elaboración propia

Se pudo evidenciar que el 49.3% de los comerciantes informales manifiestan pertenecer al estrato socioeconómico 1, el 29,4% al estrato 2, el 7.6% al estrato 3

El 78.7% de las personas que trabajan en el comercio informal están en un estrato socioeconómico medio bajo siendo estas comunidades carentes de oportunidades estables, proyección profesional y de estabilidad económica; lo que hace que recurran al sistema de informalidad para intentar proyectar un sistema de vida básico, que les permitan cumplir sus obligaciones y deberes dentro de un hogar.

A pesar de las precarias condiciones de trabajo que ofrece la dinámica informal; se encontró que los trabajadores participantes perciben que el trabajo informal ofrece beneficios en términos de ser una opción viable de sustento económico, no impone barreras a personas con edad avanzada, con estudios incompletos y a madres cabeza de familia

Grafica 4: Estrato Socioeconómico y vivienda propia



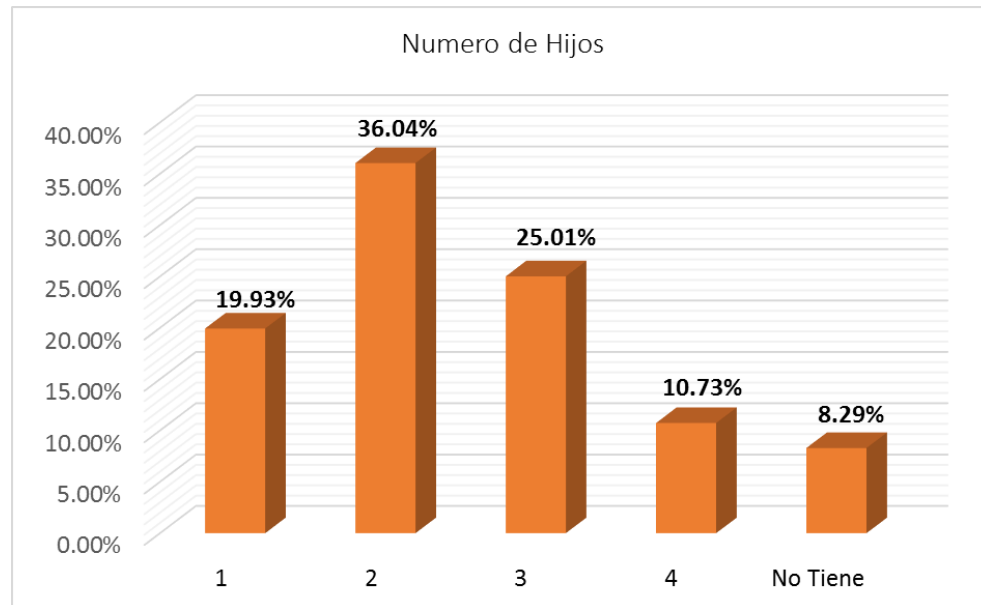
Fuente: Elaboración propia

- El 89,7% de los encuestados residen en el estrato 1 y 2, de estos el 52,9% cuenta con vivienda propia y el 36,8% no la tiene.
- El 10,3 de los comerciantes que residen en estrato 3 y 4; 8,2% cuentan con vivienda propia, mientras que el 2,1% no.

Es importante resaltar que un gran porcentaje de comerciantes que tienen vivienda propia, la poseen en el estrato 1 y 2, todo tras las oportunidades que genera el gobierno nacional en proyectos de vivienda económica con importantes subsidios y con un financiamiento de cuotas de baja cuantía que permite que los comerciantes del nivel informal cumplan con dichas obligaciones y logren estabilizarse dentro de una comunidad.

Así mismo, se puede inferir que un número importante de personas que no tienen vivienda propia les toca incurrir en gastos como los de arrendamiento.

Grafica 5: Número de Hijos

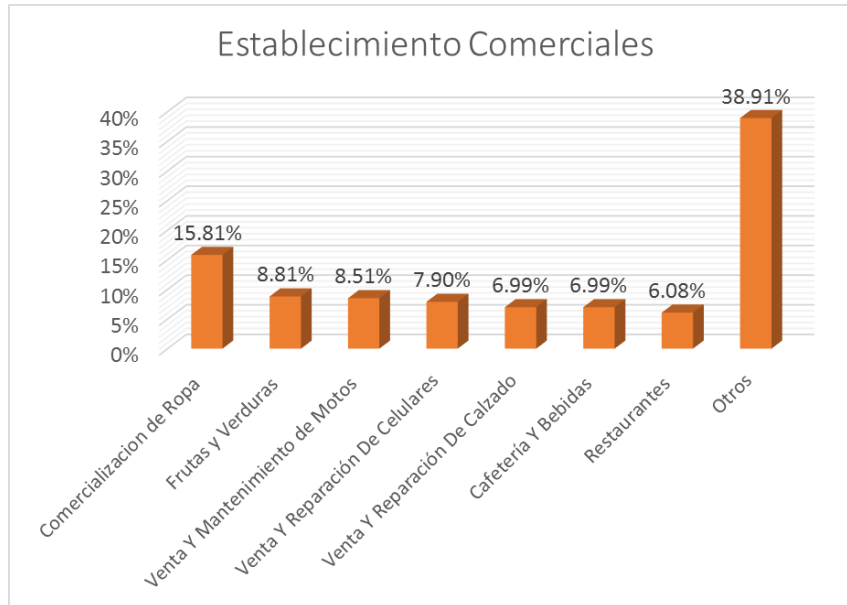


Fuente: Elaboración propia

- El 36,04% de los comerciantes del centro del Municipio de Espinal Tolima manifiestan tener a cargo dos hijos, el 25,01% tiene tres hijos bajo su cuidado, el 19,93% tiene solamente un hijo bajo su custodia, el 10,73% tiene bajo su responsabilidad cuatro hijos, el 8,29% no tiene hijos a cargo, básicamente porque aún no tienen hijos o porque ya tiene una edad donde son económicamente independientes.

10.2 Análisis Económico

Grafica 6: Clases de Establecimientos comerciales



Fuente: Elaboración propia

Se logró determinar que las actividades micro comerciales que prevalece en el centro del municipio de Espinal – Tolima son, en primera instancia la comercialización de Ropa, con un 15.81%; en segunda instancia la venta de Frutas y Verdura con un 8.81%; en tercera instancia La venta y mantenimiento de Motocicletas, Vehículos de Agro y Bicicletas con un 8.51%; en cuarta instancia la venta y reparación de celulares y accesorios participa con un 7,90%; en quinta instancia la venta y reparación de calzado junto con las cafeterías y bebidas con un 6,99%; en séptima instancia los restaurantes con un 6,08% y otros con un 38,91% los cuales están constituidos por actividades comerciales con menor porcentaje de participación, como asesorías contables y jurídicas, ferreterías y materiales eléctricos, diseños gráficos, medicamentos naturistas y convencionales , expendios de carnes y pescado, granos y abarrotos, marqueterías , misceláneas, papelerías, peluquerías y artículos de belleza, accesorios para dama, artículos para bebes, computadores y accesorios, flores, productos agrícolas, avícolas y salsamentarías.

Cabe aclarar que el sector comercial municipio de Espinal según la Cámara de Comercio de - Espinal – Tolima, estaría segmentado de la siguiente manera:

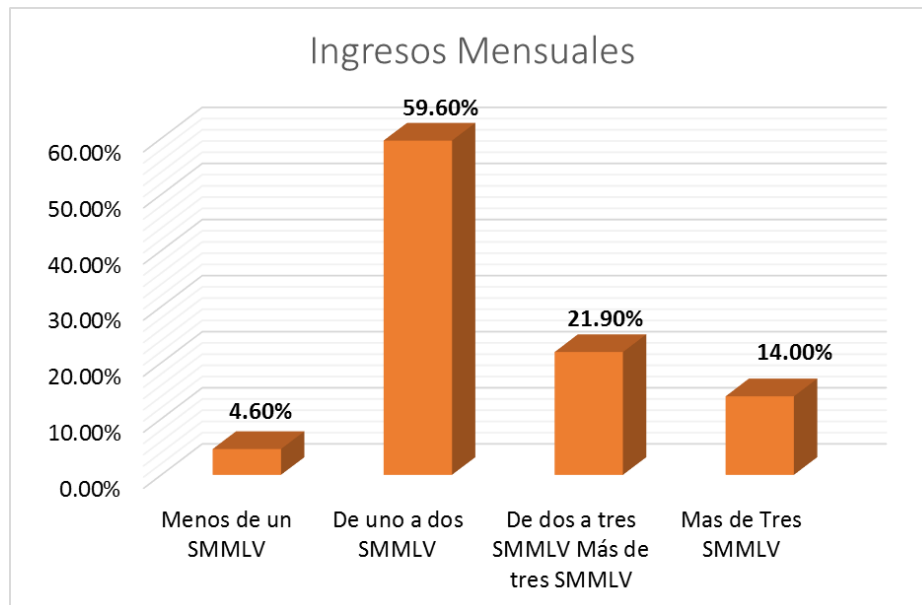
Grafica 7 Segmentación del mercado en el Municipio de Espinal



Fuente Cámara de Comercio de Espinal Tolima.

En Colombia, sobre el tema de la informalidad laboral se han obtenido datos de los estudios realizados por distintos entes gubernamentales, los cuales han registrado en sus informes de los últimos siete años, mediciones sobre índices de: desempleo nacional y regional, trabajadores informales, condiciones básicas de los grupos familiares, ingresos per cápita, afiliación al sistema de seguridad social, discriminación laboral de género, entre otros que permiten obtener una visión generalizada de la problemática a nivel nacional.

Grafica 8. Ingresos Mensuales

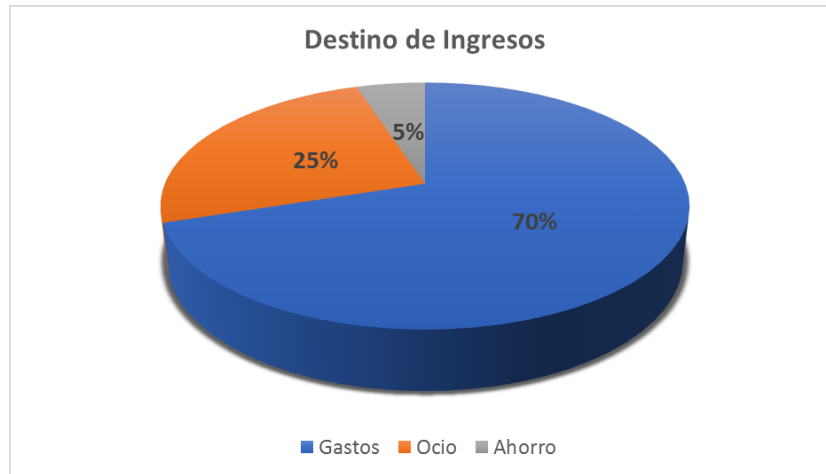


Fuente: Elaboración propia

Se encontró que del total de comerciantes el 59,6% obtiene ingresos mensuales entre uno a dos salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV), de dos a tres SMMLV el 21,9%, más de tres el 14%, entretanto el 4,6% percibe menos de un salario mínimo mensual legal vigente.

Podemos concluir que 59.6% de los comerciantes informales del municipio de Espinal Tolima, perciben como ingresos de uno a dos salarios mínimos mensuales legales vigentes, deduciendo que si hay una inestabilidad económica o cualquier contingencia de último momento pueden complicarlo todo, bien sea una enfermedad, un medicamento no pos, un gasto imprevisto, por mínimo que parezca desbarajusta las finanzas y hace que tengan que recurrir a las oportunidades más fáciles y rápidas para conseguir dinero prestado.

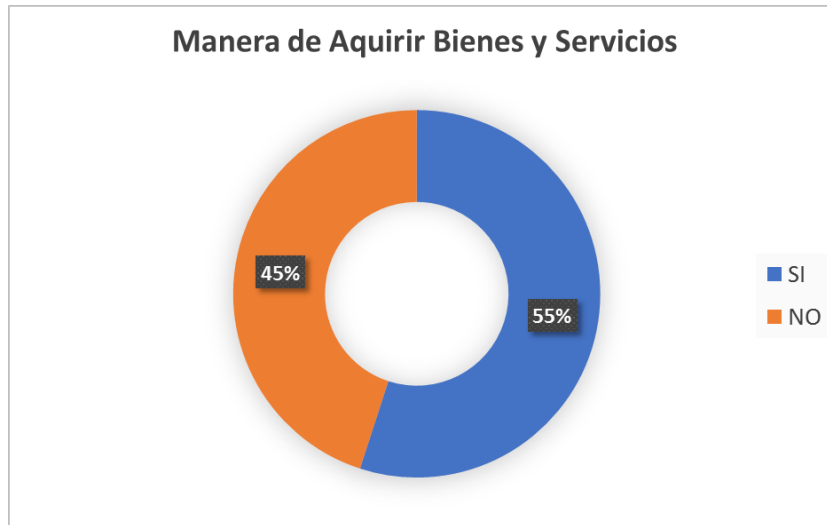
. Grafica 9: Destino de los ingresos



Fuente: Elaboración propia

El 70% del dinero percibido en la actividad de trabajo informal son dedicados a gastos básicos, estos se van en el arriendo o cuota de la casa, las facturas, compra de la canasta familiar del mes, transporte, etc. Son gastos que tienes que llevar a cabo sí o sí. Por eso abarcan la mayoría de los recursos percibidos. El 25 % del dinero va destinado a gastos personales, es decir, todo aquello que puedas hacer durante el mes. Este dinero es invertido en compra de algo de ropa, y en otras actividades de ocio, en viajar o puede que se junten unos cuantos cumpleaños; Un 5% del dinero percibido iría a un algún fondo de ahorro. Este dinero va a suponer un colchón que salvara y evitara deudas futuras; son utilizados también en reformas de la casa o cambios requeridos por la familia; En este personal encuestado predomina la juventud y no tiene claro un proyecto de vida a seguir; es un estilo de vida paso a paso, lleno de vivencias en el presente y con toda clase de carencia de proyección hacia una estabilidad socioeconómica real y duradera.

Grafica 10: Manera de adquirir bienes y servicios



Fuente: Elaboración propia

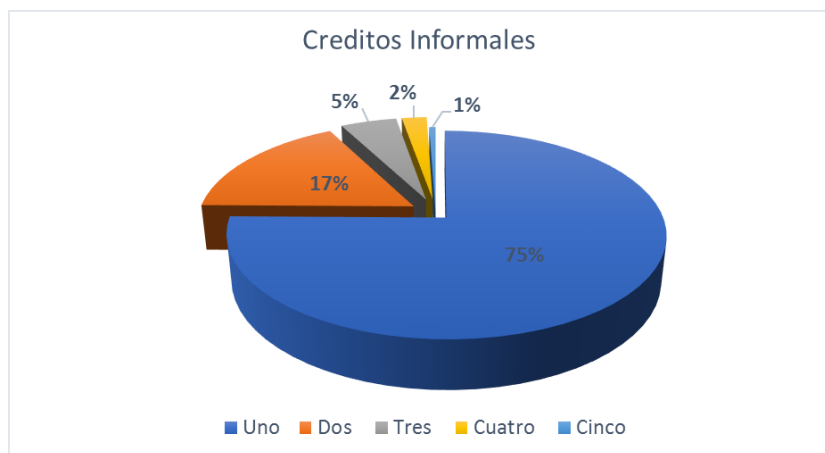
De la totalidad comerciantes encuestados el 55% considera que la mejor forma de adquirir bienes y servicios es a través de la modalidad de crédito, frente a un 45% que cree lo contrario.

El personal encuestado no tiene en cuenta, Un análisis que les permite estimar la posibilidad real de buscar un endeudamiento y determinar el máximo valor por el que la persona podría endeudarse, incluido el costo financiero; esto le permitirá determinar si es conveniente recurrir al crédito y por cuánto puede ser esa cuota de dinero. Por eso, es importante ser precavido y recurrir oportunamente al análisis de la capacidad de endeudamiento para evitar el sobreendeudamiento y no perjudicar el futuro y la economía del hogar; situación en la que se ve cotidianamente en los núcleos familiares que laboran en la parte informal del comercio del municipio de Espinal Tolima.

Logrando efectuar un análisis de los sistemas financieros en general, existen ciertas barreras que hacen que una persona natural no formalice sus finanzas. Principalmente está el tema tributario (declaración de renta, impuestos, etc.), seguido de la falta de confianza al sector

bancario y la poca cultura del ahorro, los tramites bancarios engorrosos como papelería, fiador y finca raíz, vida crediticia, no reportes a las centrales de riesgo necesarios para la aprobación del crédito, los hacen que acuden a prestamistas informales (ilegales, gota a gota o prestadiario) para solicitar créditos de consumo o capitalizar sus negocios o microempresas con una tasa de interés mensual de 81%, mientras la tasa de interés del sector financiero se encuentra con un promedio de 19,21% efectivo anual.

Grafica 11: Créditos informales



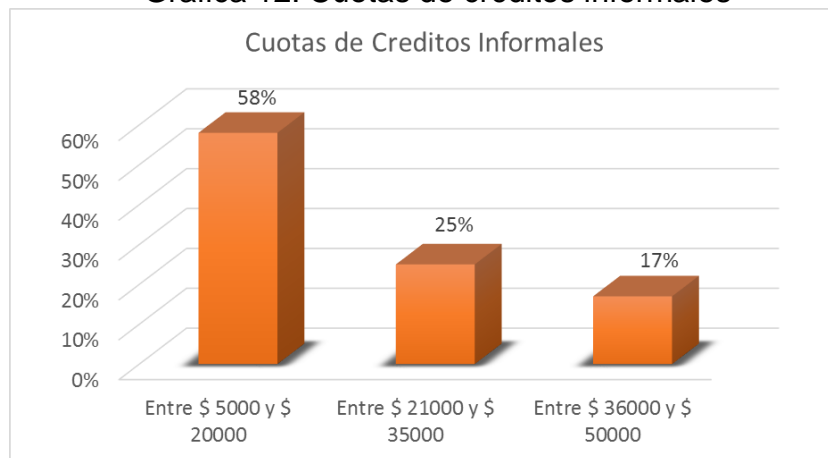
Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la cantidad de créditos informales que tienen los comerciantes encuestados el 1% cuenta con cinco crédito, el 2% con cuatro créditos, el 5% con tres créditos, el 17% con dos créditos y el 75% con un crédito.

Los créditos informales o presta diarios presentan características muy aceptadas dentro del comercio informal del municipio de Espinal – Tolima; una de esas particularidades son la diversidad de bajos montos disponibles, la periodicidad de pagos y el plazo juegan un papel fundamental, de manera que entre menores sean dichas características, mayor es la probabilidad de acceder al crédito informal. Por otra parte, los activos como respaldo de una deuda informal

no juegan un papel significativo, ya que la confianza es fundamental en la relación del prestamista y del prestatario.

Grafica 12: Cuotas de créditos informales



Fuente: Elaboración propia

En este análisis se evidencia las necesidades y obligaciones de inmediatez, que tiene los comerciantes informales, una prioridad de dinero inmediato, que logra que los comerciantes informales del centro del Espinal – Tolima, firmen compromisos provisionales o informales a gota gota o presta diarios (Letras de Cambio). Sin evaluar temas importantes como las tasas de interés del 20% mensual sobre el valor que pidió, a lo que le debe sumar que muchos de ellos piden un pago diario. Y si llega a quedarse colgado en una de las cuotas, tiene que pagar interés sobre interés, monto que dependerá de lo que le exija el gota a gota o prestadiario.

Finalmente, estarían pagando más que si tuviera un préstamo bancario ya que, por lo general, los intereses que manejan este tipo de modalidades llegan a ser más alto que el máximo de la tasa de usura regulado por la Superintendencia Bancaria que para octubre de 2017 alcanza el 31,44% anual (menos del 3% mensual).

10.3 Análisis Cualitativo

- ✓ Más del 85% de las personas encuestadas se dedican a las ventas y no poseen un jefe ni superior a quien rendirle cuentas. El nivel de ingresos no supera los 500.000 pesos mensuales, ubicado en un rango muy variado situado entre un poco menos de 300.000 y los 500.000 pesos.
- ✓ El analfabetismo está presente en un porcentaje mínimo dentro de los encuestados, en su mayoría se encuentran con un nivel de estudios secundarios, un porcentaje similar de personas con estudios primarios y un porcentaje reducido con estudios universitarios. Estos resultados nos indican que la educación en Colombia no prepara de una manera adecuada a las personas para enfrentarse a las opciones que ofrece el mercado laboral en el país. Esto se debe a la carencia de preparación con un enfoque técnico en el ciclo de formación básico primario y secundario.
- ✓ Con respecto a la seguridad social, los encuestados están afiliados al régimen subsidiado, oscilando entre los niveles 1 y 2 del Sisben. Sabiendo que el régimen subsidiado ha sido creado para las personas de escasos recursos, los trabajadores informales que mensualmente tienen ingresos monetarios, de los cuales podrían disponer para ser contribuyentes del sistema de seguridad social en salud, lo que desvía la cobertura del Sisben hacia un sector que realmente lo necesitan. Debería entonces rediseñarse la política de aportes para que estas personas que no están dentro del régimen contributivo puedan aportar al sistema en la medida de las posibilidades.
- ✓ En este grupo encontramos un alto grado de satisfacción con la actividad desempeñada y las condiciones de trabajo, sin embargo, esta satisfacción debe interpretarse como conformismo

con las actividades desempeñadas en su labor diaria, ya que estas personas se adaptan a estos horarios con el único fin de cubrir sus necesidades básicas.

- ✓ Haciendo una relación entre el ingreso mensual y la cantidad de horas trabajadas encontramos que la hora de trabajo tiene un valor de 1.250 pesos, se debe tener en cuenta que dentro de este valor deberían estar los aportes parafiscales. Para que un trabajador informal pueda tener un ingreso mensual igual al mínimo de debe someterse a una jornada laboral mayor a 10 horas diarias a lo largo del mes.

Los paga diarios presentan diferentes modalidades de cobro, pero la altas tasa de interés (20%) generan una gran rentabilidad diaria creando una oportunidad de usura en el mercado informal.

MODALIDAD DE PRESTAMO		DIARIO	
NOMBRE DEL CLIENTE			
CEDULA			
DIRECCION			
TELEFONO			
MONTO DEL PRESTAMO		300000.00	
MONTO A PAGAR		360000.00	
VALOR CUOTA		12000.00	
TIEMPO		30 DIAS	
FECHA		viernes, 19 de enero de 2018	
FECHA DE PAGO	CUOTA	ADEUDADO	PAGADO
sábado 20 de enero de 2018	1	12000.00	
domingo 21 de enero de 2018	2	12000.00	
lunes 22 de enero de 2018	3	12000.00	
martes 23 de enero de 2018	4	12000.00	
miércoles 24 de enero de 2018	5	12000.00	
jueves 25 de enero de 2018	6	12000.00	
viernes 26 de enero de 2018	7	12000.00	
sábado 27 de enero de 2018	8	12000.00	
domingo 28 de enero de 2018	9	12000.00	
lunes 29 de enero de 2018	10	12000.00	
martes 30 de enero de 2018	11	12000.00	
miércoles 31 de enero de 2018	12	12000.00	
jueves 1 de febrero de 2018	13	12000.00	
viernes 2 de febrero de 2018	14	12000.00	
sábado 3 de febrero de 2018	15	12000.00	
domingo 4 de febrero de 2018	16	12000.00	
lunes 5 de febrero de 2018	17	12000.00	
martes 6 de febrero de 2018	18	12000.00	
miércoles 7 de febrero de 2018	19	12000.00	
jueves 8 de febrero de 2018	20	12000.00	
viernes 9 de febrero de 2018	21	12000.00	
sábado 10 de febrero de 2018	22	12000.00	
domingo 11 de febrero de 2018	23	12000.00	
lunes 12 de febrero de 2018	24	12000.00	
martes 13 de febrero de 2018	25	12000.00	
miércoles 14 de febrero de 2018	26	12000.00	
jueves 15 de febrero de 2018	27	12000.00	
viernes 16 de febrero de 2018	28	12000.00	
sábado 17 de febrero de 2018	29	12000.00	
domingo 18 de febrero de 2018	30	12000.00	
TOTAL		360000.00	-

La modalidad de 120 días permite extender el cobro de una cuota fija durante 120 días con una tasa del 1% diario.

MODALIDAD DE PRESTAMO		DIARIO	
NOMBRE DEL CLIENTE			
CEDULA			
DIRECCION			
TELEFONO			
MONTO DEL PRESTAMO		5000000.00	
MONTO A PAGAR		6000000.00	
CUOTAS		50000.00	
TIEMPO		120 DIAS	
FECHA		viernes, 19 de enero de 2018	
FECHA DE PAGO	CUOTA	ADEUDADO	PAGADO
sábado 20 de enero de 2018	1	50000.00	
domingo 21 de enero de 2018	2	50000.00	
lunes 22 de enero de 2018	3	50000.00	
martes 23 de enero de 2018	4	50000.00	
miércoles 24 de enero de 2018	5	50000.00	
jueves 25 de enero de 2018	6	50000.00	
viernes 26 de enero de 2018	7	50000.00	
sábado 27 de enero de 2018	8	50000.00	
domingo 28 de enero de 2018	9	50000.00	
lunes 29 de enero de 2018	10	50000.00	
martes 30 de enero de 2018	11	50000.00	
miércoles 31 de enero de 2018	12	50000.00	
jueves 1 de febrero de 2018	13	50000.00	
viernes 2 de febrero de 2018	14	50000.00	
sábado 3 de febrero de 2018	15	50000.00	
domingo 4 de febrero de 2018	16	50000.00	
lunes 5 de febrero de 2018	17	50000.00	
martes 6 de febrero de 2018	18	50000.00	
miércoles 7 de febrero de 2018	19	50000.00	
jueves 8 de febrero de 2018	20	50000.00	
viernes 9 de febrero de 2018	21	50000.00	
sábado 10 de febrero de 2018	22	50000.00	
domingo 11 de febrero de 2018	23	50000.00	
lunes 12 de febrero de 2018	24	50000.00	
martes 13 de febrero de 2018	25	50000.00	
miércoles 14 de febrero de 2018	26	50000.00	
jueves 15 de febrero de 2018	27	50000.00	
viernes 16 de febrero de 2018	28	50000.00	
sábado 17 de febrero de 2018	29	50000.00	
domingo 18 de febrero de 2018	30	50000.00	
viernes 18 de mayo de 2018	119	50000.00	
sábado 19 de mayo de 2018	120	50000.00	
TOTAL		6000000.00	-

Los paga diario con tan solo diez clientes y con una inversión de \$4.450.000, obtendrán un valor de más de un salario mínimo legal vigente con un tiempo de trabajo de medio tiempo, siendo esto muy rentable para la persona que cuenta con el dinero de inversión; tocaría tener en cuenta los temas de inseguridad que presenta el sector de comercio informal frente a los paga diarios.

CLIENTE 1			CLIENTE 2			CLIENTE 3			CLIENTE 4			CLIENTE 5			CLIENTE 6			CLIENTE 7			CLIENTE 8			CLIENTE 9			CLIENTE 10						
	300.000.00			500.000.00			450.000.00			500.000.00			300.000.00			500.000.00			450.000.00			500.000.00			450.000.00			500.000.00		\$ 4.450.000.00			
	360.000.00			600.000.00			540.000.00			600.000.00			360.000.00			600.000.00			540.000.00			600.000.00			540.000.00			600.000.00		\$ 5.340.000.00			
	12.000.00			20.000.00			18.000.00			20.000.00			12.000.00			20.000.00			18.000.00			20.000.00			18.000.00			20.000.00		\$ 178.000.00			
30 DIAS			30 DIAS			30 DIAS			30 DIAS			30 DIAS			30 DIAS			30 DIAS			30 DIAS			30 DIAS			30 DIAS						
19/01/2018			19/01/2018			19/01/2018			19/01/2018			19/01/2018			19/01/2018			19/01/2018			19/01/2018			19/01/2018			19/01/2018						
CUOTA	ADEUDADO	AGAD	CUOTA	ADEUDADO	AGAD	CUOTA	ADEUDADO	PAGAD	CUOTA	ADEUDADO	AGAD	CUOTA	ADEUDADO	AGAD	CUOTA	ADEUDADO	PAGAD	CUOTA	ADEUDADO	AGAD	CUOTA	ADEUDADO	AGAD	CUOTA	ADEUDADO	AGAD	CUOTA	ADEUDADO	AGAD	CUOTA	ADEUDADO	PAGAD	
1	\$ 12.000.00		1	\$ 20.000.00		1	\$ 18.000.00		1	\$ 20.000.00		1	\$ 12.000.00		1	\$ 20.000.00		1	\$ 18.000.00		1	\$ 20.000.00		1	\$ 18.000.00		1	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
2	\$ 12.000.00		2	\$ 20.000.00		2	\$ 18.000.00		2	\$ 20.000.00		2	\$ 12.000.00		2	\$ 20.000.00		2	\$ 18.000.00		2	\$ 20.000.00		2	\$ 18.000.00		2	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
3	\$ 12.000.00		3	\$ 20.000.00		3	\$ 18.000.00		3	\$ 20.000.00		3	\$ 12.000.00		3	\$ 20.000.00		3	\$ 18.000.00		3	\$ 20.000.00		3	\$ 18.000.00		3	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
4	\$ 12.000.00		4	\$ 20.000.00		4	\$ 18.000.00		4	\$ 20.000.00		4	\$ 12.000.00		4	\$ 20.000.00		4	\$ 18.000.00		4	\$ 20.000.00		4	\$ 18.000.00		4	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
5	\$ 12.000.00		5	\$ 20.000.00		5	\$ 18.000.00		5	\$ 20.000.00		5	\$ 12.000.00		5	\$ 20.000.00		5	\$ 18.000.00		5	\$ 20.000.00		5	\$ 18.000.00		5	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
6	\$ 12.000.00		6	\$ 20.000.00		6	\$ 18.000.00		6	\$ 20.000.00		6	\$ 12.000.00		6	\$ 20.000.00		6	\$ 18.000.00		6	\$ 20.000.00		6	\$ 18.000.00		6	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
7	\$ 12.000.00		7	\$ 20.000.00		7	\$ 18.000.00		7	\$ 20.000.00		7	\$ 12.000.00		7	\$ 20.000.00		7	\$ 18.000.00		7	\$ 20.000.00		7	\$ 18.000.00		7	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
8	\$ 12.000.00		8	\$ 20.000.00		8	\$ 18.000.00		8	\$ 20.000.00		8	\$ 12.000.00		8	\$ 20.000.00		8	\$ 18.000.00		8	\$ 20.000.00		8	\$ 18.000.00		8	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
9	\$ 12.000.00		9	\$ 20.000.00		9	\$ 18.000.00		9	\$ 20.000.00		9	\$ 12.000.00		9	\$ 20.000.00		9	\$ 18.000.00		9	\$ 20.000.00		9	\$ 18.000.00		9	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
10	\$ 12.000.00		10	\$ 20.000.00		10	\$ 18.000.00		10	\$ 20.000.00		10	\$ 12.000.00		10	\$ 20.000.00		10	\$ 18.000.00		10	\$ 20.000.00		10	\$ 18.000.00		10	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
11	\$ 12.000.00		11	\$ 20.000.00		11	\$ 18.000.00		11	\$ 20.000.00		11	\$ 12.000.00		11	\$ 20.000.00		11	\$ 18.000.00		11	\$ 20.000.00		11	\$ 18.000.00		11	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
12	\$ 12.000.00		12	\$ 20.000.00		12	\$ 18.000.00		12	\$ 20.000.00		12	\$ 12.000.00		12	\$ 20.000.00		12	\$ 18.000.00		12	\$ 20.000.00		12	\$ 18.000.00		12	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
13	\$ 12.000.00		13	\$ 20.000.00		13	\$ 18.000.00		13	\$ 20.000.00		13	\$ 12.000.00		13	\$ 20.000.00		13	\$ 18.000.00		13	\$ 20.000.00		13	\$ 18.000.00		13	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
14	\$ 12.000.00		14	\$ 20.000.00		14	\$ 18.000.00		14	\$ 20.000.00		14	\$ 12.000.00		14	\$ 20.000.00		14	\$ 18.000.00		14	\$ 20.000.00		14	\$ 18.000.00		14	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
15	\$ 12.000.00		15	\$ 20.000.00		15	\$ 18.000.00		15	\$ 20.000.00		15	\$ 12.000.00		15	\$ 20.000.00		15	\$ 18.000.00		15	\$ 20.000.00		15	\$ 18.000.00		15	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
16	\$ 12.000.00		16	\$ 20.000.00		16	\$ 18.000.00		16	\$ 20.000.00		16	\$ 12.000.00		16	\$ 20.000.00		16	\$ 18.000.00		16	\$ 20.000.00		16	\$ 18.000.00		16	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
17	\$ 12.000.00		17	\$ 20.000.00		17	\$ 18.000.00		17	\$ 20.000.00		17	\$ 12.000.00		17	\$ 20.000.00		17	\$ 18.000.00		17	\$ 20.000.00		17	\$ 18.000.00		17	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
18	\$ 12.000.00		18	\$ 20.000.00		18	\$ 18.000.00		18	\$ 20.000.00		18	\$ 12.000.00		18	\$ 20.000.00		18	\$ 18.000.00		18	\$ 20.000.00		18	\$ 18.000.00		18	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
19	\$ 12.000.00		19	\$ 20.000.00		19	\$ 18.000.00		19	\$ 20.000.00		19	\$ 12.000.00		19	\$ 20.000.00		19	\$ 18.000.00		19	\$ 20.000.00		19	\$ 18.000.00		19	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
20	\$ 12.000.00		20	\$ 20.000.00		20	\$ 18.000.00		20	\$ 20.000.00		20	\$ 12.000.00		20	\$ 20.000.00		20	\$ 18.000.00		20	\$ 20.000.00		20	\$ 18.000.00		20	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
21	\$ 12.000.00		21	\$ 20.000.00		21	\$ 18.000.00		21	\$ 20.000.00		21	\$ 12.000.00		21	\$ 20.000.00		21	\$ 18.000.00		21	\$ 20.000.00		21	\$ 18.000.00		21	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
22	\$ 12.000.00		22	\$ 20.000.00		22	\$ 18.000.00		22	\$ 20.000.00		22	\$ 12.000.00		22	\$ 20.000.00		22	\$ 18.000.00		22	\$ 20.000.00		22	\$ 18.000.00		22	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
23	\$ 12.000.00		23	\$ 20.000.00		23	\$ 18.000.00		23	\$ 20.000.00		23	\$ 12.000.00		23	\$ 20.000.00		23	\$ 18.000.00		23	\$ 20.000.00		23	\$ 18.000.00		23	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
24	\$ 12.000.00		24	\$ 20.000.00		24	\$ 18.000.00		24	\$ 20.000.00		24	\$ 12.000.00		24	\$ 20.000.00		24	\$ 18.000.00		24	\$ 20.000.00		24	\$ 18.000.00		24	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
25	\$ 12.000.00		25	\$ 20.000.00		25	\$ 18.000.00		25	\$ 20.000.00		25	\$ 12.000.00		25	\$ 20.000.00		25	\$ 18.000.00		25	\$ 20.000.00		25	\$ 18.000.00		25	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
26	\$ 12.000.00		26	\$ 20.000.00		26	\$ 18.000.00		26	\$ 20.000.00		26	\$ 12.000.00		26	\$ 20.000.00		26	\$ 18.000.00		26	\$ 20.000.00		26	\$ 18.000.00		26	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
27	\$ 12.000.00		27	\$ 20.000.00		27	\$ 18.000.00		27	\$ 20.000.00		27	\$ 12.000.00		27	\$ 20.000.00		27	\$ 18.000.00		27	\$ 20.000.00		27	\$ 18.000.00		27	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
28	\$ 12.000.00		28	\$ 20.000.00		28	\$ 18.000.00		28	\$ 20.000.00		28	\$ 12.000.00		28	\$ 20.000.00		28	\$ 18.000.00		28	\$ 20.000.00		28	\$ 18.000.00		28	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
29	\$ 12.000.00		29	\$ 20.000.00		29	\$ 18.000.00		29	\$ 20.000.00		29	\$ 12.000.00		29	\$ 20.000.00		29	\$ 18.000.00		29	\$ 20.000.00		29	\$ 18.000.00		29	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
30	\$ 12.000.00		30	\$ 20.000.00		30	\$ 18.000.00		30	\$ 20.000.00		30	\$ 12.000.00		30	\$ 20.000.00		30	\$ 18.000.00		30	\$ 20.000.00		30	\$ 18.000.00		30	\$ 20.000.00		\$ 178.000.00			
	\$ 360.000.00	##		\$ 600.000.00	##		\$ 540.000.00	\$ -		\$ 600.000.00	##		\$ 360.000.00	##		\$ 600.000.00	\$ -		\$ 540.000.00	##		\$ 600.000.00	##		\$ 540.000.00	##		\$ 600.000.00	##		\$ 600.000.00	\$ -	\$ 5.340.000.00

11 CONCLUSIONES

Con el desarrollo de este estudio se evidenció que el sistema de crédito informal es el más usado por los comerciantes y de fácil acceso en el momento de solicitar un determinado monto, ya que los requisitos son mínimos, las cuotas son diarias y de montos bajos. Estas son ventajas que perciben los comerciantes, a pesar de que pagan intereses por encima de la tasa de usura que para finales del año 2017 estuvo en 32,99% EA. Este interés representa una tasa mensual del 2,79%, nada comparado con el 10% o hasta un 20% de interés que pagan el 91,04% de los comerciantes encuestados en el sistema informal.

Se pudo concluir, que los comerciantes reconocen que las tasas de interés del sistema formal son más bajas y el método de cobro es más seguro y confiable pues no se sienten amenazados, ya que muchas veces cuando llega el momento de pagar la cuota, no cuentan con ésta y temen que los cobradores se les lleven mercancías, aumenten el valor de la cuota por recargo de mora o atenten contra su integridad.

Así mismo el 27% de los encuestados manifestaron no conocer la tasa de interés por la cual adquirió su crédito, como también el sistema informal con un 7,9%, según el Código penal (Ley 599 de 2000) artículo 305 – Usura, protege al ciudadano de este tipo de sistemas, quien los protege de métodos de cobranza y la tasa de interés.

Hay una gran variedad de opciones en el mercado que apoyan a los comerciantes, siendo Mundo Mujer con un 22.01% la entidad con mayor cantidad de préstamos aprobados seguido del banco Caja Social con un 12,01% preferidas por su accesibilidad y el banco de Occidente con un 9,01% de créditos aprobados.

12 Recomendaciones

- Al solicitar un préstamo indague y compare varias alternativas de financiamiento, especialmente del sector formal.
- Divulgar entre familiares y amigos los peligros a los que están expuestos.
- Si es dueño de un negocio tiene la opción de solicitar un microcrédito.
- Consulte más sobre la tasa de usura.
- Siempre que se solicite un préstamo revisar muy bien la capacidad de endeudamiento.
- Analizar antes de buscar prestado si podemos cumplir con el plan de pagos.
- Endeudarnos para adquirir un bien o un servicio que nos genere algún tipo de rentabilidad y si es posible que el bien nos de para pagar la cuota.
- Endeudarnos para sumar a nuestro patrimonio y no para restar. (inversión casa, lote)
- Asesórese con los organismos de la alcaldía, entidades bancarias y Sena sobre las diferentes modalidades de créditos que hay para los sectores de la microempresa y comerciantes.
- Hacer los créditos que nos den el plazo que se acomode a nuestro flujo de liquidez.

DESVENTAJAS DE LOS CREDITOS EXTRABANCARIOS

- Producen en las personas que los adquieren muchas enfermedades y en algunas ocasiones pueden hasta llevar a las personas a tomar medidas decisiones fatales.
- La mayoría de las veces se pierde los bienes que se dan como garantía para respaldar el crédito.
- Ocasionan desintegración familiar.
- No sirven para formar su vida crediticia
- El desconocimiento de la procedencia de dinero.

RIESGOS:

Uno de los mayores riesgos de acceder a esta modalidad de préstamos informal y no regulado, es que los prestamistas para recuperar sus recursos en algunos casos recurren a medios coercitivos que pueden atentar contra la integridad de los prestatarios.

En síntesis, los préstamos extra bancarios (gota a gota) les han generado una dependencia constante porque las ganancias del negocio van al pago de intereses y al pago de la cuota diaria, nunca hay el suficiente dinero por lo que siempre necesitan más creando así una dependencia del prestamista y generando una bola de nieve que cada vez más se vuelve incontrolable.

13 BIBLIOGRAFÍA

1. Alberto, I. M. (2016). EL ENDEUDAMIENTO DEL GOBIERNO. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010a/665/DEFINICION%20DE%20DEUDA%20PUBLICA.htm>
2. Arbulo, I., & Arias, E. (2008-2009). *Master en Microfinanzas y Desarrollo Social* . Obtenido de Centro Internacional de Fortmacion Financiera : <https://es.scribd.com/doc/58367795/PERSPECTIVA-DE-LOS-CORRESPONSALES-NO-BANCARIOS-CNB-EN-EL-SECTOR-MICROFINANCIERO-ESTUDIO-DE-CASO-EN-COLOMBIA>
3. Bancadelasoportunidades. (15 de Mayo de 2018). <http://bancadelasoportunidades.gov.co/>. Obtenido de <http://bancadelasoportunidades.gov.co/>
Banco Interamericano de Desarrollo informe anual 2001. (s.f.). Obtenido de Publications.iadb.org: <https://publications.iadb.org/handle/11319/1327>
4. BARONA, B. Z. (01 de Abril de 2004). *MICROCRÉDITO EN COLOMBIA*. Obtenido de www.scielo.org.co: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232004000100004
5. BID. (18 de Noviembre de 2013). *96% de los bancos en América Latina y el Caribe consideran a las pequeñas y medianas empresas como clientes importantes*. Obtenido de <https://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2013-11-18/96-por-ciento-de-bancos-muestran-interes-en-los-pymes%2C10654.html>
6. Camacol.co. (8 de Septiembre de 2006). *DECRETO NUMERO 3078 DE 2006*. Obtenido de Programa de Inversión Banca de las Oportunidades: https://camacol.co/sites/default/files/base_datos_juridico/DECRETO_MINHACIENDA_NACION_3078_2006.pdf
7. Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico. (10 de 4 de 2018). Obtenido de Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico: https://economia.uniandes.edu.co/assets/archivos/Boletin_CEDE/Boletin_Cede_17_2008.pdf

8. CONFECAMARAS. (01 de Septiembre de 2011). *Impacto de la Formalización Empresarial en Colombia*. Obtenido de <http://www.observatoriovalle.org.co/wp-content/uploads/2013/01/cuadernodeanlisiseconmico-1-130102151103-phpapp01.pdf>
9. CONPES-3424, P.-D. N. (16 de Mayo de 2006). *LA BANCA DE LAS OPORTUNIDADES*. Obtenido de https://www.icbf.gov.co/cargues/avance/docs/conpes_dnp_3424_2006.htm
10. DANE . (2018). Obtenido de DANE : <http://www.dane.gov.co/>
11. Dinero. (10 de Abril de 2018). Tasa de usura sigue bajando y en abril será 30 puntos básicos menor. *Dinero*, págs. <http://www.dinero.com/economia/articulo/tasa-de-usura-para-abril-bajo-en-30-puntos-basicos/256913>.
12. DINERO.COM. (08 de Diciembre de 2016). *El microcrédito ha crecido 37% en los últimos 5 años en Colombia*. Obtenido de <https://www.dinero.com/economia/articulo/situacion-del-microcredito-en-colombia-en-2016/227706>
13. DINERO.COM. (2 de 2 de 2017). *Los retos que enfrentan las mipymes en Colombia*. Obtenido de <http://www.dinero.com/edicion-impresapymes/articulo/los-retos-que-enfrentan-las-mipymes-en-colombia/241586>
14. Downing, A. A. (20 de Abril de 2017). *Consumo y endeudamiento: Una nueva problemática social*. Obtenido de <https://www.elnuevodiario.com.ni/economia/425176-consumo-endeudamiento-nueva-problematica-social/>
15. economipedia. (31 de Mayo de 2018). *El Cuasidinero*. Obtenido de <http://economipedia.com/definiciones/cuasidinero.html>
16. *EL EMPLEO EN EL MUNDO 1995*. . (s.f.). Obtenido de INFORME DE LA OIT: http://www.ilo.org/global/publications/ilo-bookstore/order-online/books/WCMS_PUBL_9223094488_ES/lang--es/index.htm
17. Eleconomista.es. (31 de Mayo de 2018). *Intermediarios financieros*. Obtenido de Diccionario: <http://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/intermediarios-financieros>
18. *Fedesarrollo*. (10 de 04 de 2018). Obtenido de Fedesarrollo: <https://www.fedesarrollo.org.co/>
19. Forstmann. (1960). *EL CRÉDITO Y EL DINERO*. Obtenido de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2009/mcsi/Teoria%20del%20Dinero%20y%20el%20Credito.htm>
20. Inversión, E. e. (25 de Septiembre de 2013). *El interés en economía*. Obtenido de <https://www.economia.so/2013/09/interes-economia.html>

21. Ledgerwood, J. (01 de Junio de 1999). *Manual de microfinanzas : una perspectiva institucional y financiera*. Obtenido de <http://documentos.bancomundial.org/curated/es/423261468149373722/Manual-de-microfinanzas-una-perspectiva-institucional-y-financiera>
22. Ley905de. (2 de Agosto de 2004). *promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones*. Obtenido de http://normograma.sena.edu.co/normograma/docs/ley_0905_2004.htm
23. Miller. (2004). *Risk Mitigation and*. Obtenido de http://www.fao.org/docs/up/easypol/526/3-5_risk_management_background_155en.pdf
24. Republica, B. d. (21 de Octubre de 2010). *Situacion actual del microcredito en Colombia: características y experiencias*. Obtenido de http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/Tema1_sept.pdf
25. Sergio Navajas, L. T. (01 de Mayo de 2007). *Las microfinanzas en América Latina y el Caribe*. Obtenido de ¿Cuál es la magnitud del mercado?: <http://www20.iadb.org/intal/catalogo/PE/2007/00219.pdf>
26. Stevens, R. (16 de Agosto de 2017). *¿Qué es la Banca de las Oportunidades?* Obtenido de Ranquia - Colombia : <https://www.rankia.co/blog/mejores-creditos-y-prestamos-colombia/3661860-que-banca-oportunidades-lineas-credito-requisitos>
27. Super Financiera, d. C. (7 de Julio de 2006). *Establecimientos de crédito. Servicios financieros. Corresponsales*. Obtenido de Decreto 2233 de 2006: <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Publicaciones&lTipo=publicaciones&lFuncion=loadContenidoPublicacion&id=15611&dPrint=1>
28. Vadill, F. V. (2004). *Elementos explicativos del endeudamiento de las empresas*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/html/413/41304012/>
29. www.scielo.org.co. (10 de 04 de 2018). Obtenido de [www.scielo.org.co](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_nlinks&ref=000162&pid=S0120-3592200600020000300010&lng=en): http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_nlinks&ref=000162&pid=S0120-3592200600020000300010&lng=en
30. www.wordreference.com. (10 de Abril de 2018). Obtenido de www.wordreference.com: [www.wordreference.com](http://www.wordreference.com/sinonimos/agiotista): <http://www.wordreference.com/sinonimos/agiotista>