

**PERCEPCIÓN DE LOS VENDEDORES INFORMALES ACERCA DE LA
INCLUSIÓN AL SISTEMA FINANCIERO EN LA CIUDAD DE VILLAVICENCIO**

**NUBIA YESMELDY RODRIGUEZ GARZON
JESSICA DURLEY BOHORQUEZ RAMIREZ**

**DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO
JHON JAIRO CAMARGO FLECHAS
ECONOMISTA
ESPECIALISTA EN GERENCIA DE PROYECTOS
MAESTRANTE EN PAZ, DESARROLLO Y CIUDADANIA**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS
SEDE LLANOS
ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
2017**

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION.....	6
RESUMEN EJECUTIVO	8
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	9
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	12
OBJETIVOS.....	13
Objetivo General.....	13
Objetivos Específicos	13
JUSTIFICACIÓN E IMPACTO SOCIAL DEL PROYECTO	14
MARCO REFERENCIAL	15
ANTECEDENTES	15
MARCO GEOGRÁFICO.....	19
MARCO TEORICO	20
MARCO LEGAL	22
TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	27
MUESTRA	28
MUESTRA DESCRIPTIVA	30
INSTRUMENTOS DE LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN.....	32
Fuentes Primarias	32
Fuentes Secundarias	32

PROCEDIMIENTO	33
ANALISIS DE DATOS	35
CAPITULO I	35
CAPITULO II.....	39
CAPITULO III	56
CAPITULO IV	66
CONCLUSIONES.....	69
RECOMENDACIONES	70
Bibliografía.....	71
ANEXOS	74
RESUMEN ANALITICO CON FINES DE PUBLICACIÓN RAE	85

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Base de datos Secretaria de control fisico de la Alcaldia de Villavicencio.	28
Tabla 2 Muestra descriptiva por sectores	30
Tabla 3 Muestra Por Sectores	31
Tabla 4 Requisitos para solicitud de créditos en Entidades Bancarias	57

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1 ¿Cuáles son los obstáculos más grandes a la inclusión financiera en su país?	17
---	----

Grafico 2 Porcentaje de género en los vendedores informales en Villavicencio	36
Grafico 3 Porcentaje de tercera edad en los vendedores informales en Villavicencio.....	36
Grafico 4 Nivel educativo en los vendedores informales en Villavicencio.	37
Grafico 5. Condiciones Socio-étnicas de los vendedores informales de Villavicencio	38
Grafico 6 Razones por las cual ejerce la informalidad.....	39
Grafico 7 Nivel de ingreso en vendedores informales de Villavicencio.	40
Grafico 8 Ingreso adicional en los vendedores informales en Villavicencio	40
Grafico 9 Registran los gastos adquiridos los vendedores informales de Villavicencio....	41
Grafico 10 Forma de pagos frecuentes que utilizan los vendedores informales en Villavicencio.....	42
Grafico 11 Razón por la cual prefieren cancelar sus compras en efectivo.....	43
Grafico 12 Poseen alguna cuenta o tarjeta de nómina o ahorros los vendedores informales en Villavicencio.....	44
Grafico 13 ¿Cuál es el motivo por el cual no tienen una cuenta de ahorro o nomina los vendedores informales en Villavicencio?.....	45
Grafico 14 Adquisición de préstamo, crédito o tarjeta de crédito en instituciones Financieras.....	46
Grafico 15 Razón por la cual dejaron de tener crédito o tarjeta de crédito los vendedores informales en Villavicencio.....	47
Grafico 16 ¿Actualmente los vendedores Informales cuentan con algún crédito o tarjeta de crédito?	48
Grafico 17 Porqué los vendedores informales de Villavicencio no tienen un crédito o tarjeta de crédito	49
Grafico 18 Utilidad dada a los créditos por parte de los vendedores informales	50

Grafico 19 ¿Alguna vez le han rechazado alguna solicitud de crédito a los vendedores informales?	51
Grafico 20 Razones por las cuales han negado créditos a los vendedores informales	52
Grafico 21 ¿Los vendedores informales han utilizado créditos con particulares?	53
Grafico 22 Frecuencia de adquisición de créditos con particulares por parte de los vendedores informales	54
Grafico 23 motivos por los cuales los vendedores informales recurren a los créditos con particulares.....	55
Grafico 24 Principales usos a los créditos con particulares por parte de los vendedores informales	56

ÍNDICE DE ANEXOS

Carta de entrega de Caracterizacion de vendedores informales	74
Formato de Encuesta	75
Registro Fotografico de aplicación de encuesta	77
Folletos Entidades Bancarias.....	81

INTRODUCCION

La presente investigación se genera por el interés de caracterizar la percepción de los vendedores informales en la ciudad de Villavicencio frente a la inclusión al sistema financiero, con el fin de lograrlo se tienen en cuenta cuatro aspectos sumamente importante como son la caracterización de los vendedores informales, la percepción que tienen los mismo sobre las entidades bancarias, así como la oferta de servicios que tienen estos y las diferentes estrategias que se pueden plantear para lograr que dicha percepción se presente de manera positiva y eficaz.

La metodología utilizada fue mediante un enfoque descriptivo ya que se realizó sobre hechos reales en donde se buscó conocer las situaciones, costumbres y actitudes de los vendedores informales por medio de una encuesta basada en la población dada por la Secretaria de Control Físico de la Alcaldía de Villavicencio, realizando una muestra descriptiva para obtener una visión completa de todos los sectores de Villavicencio, también se realizó un trabajo de campo en las principales entidades bancarias en donde se conoció los requisitos exigidos en un crédito en modalidad microcrédito como independiente.

En el capítulo I por medio de la base de datos obtenida gracias al apoyo de la secretaria de control físico de la Alcaldía de Villavicencio se caracterizó la totalidad de la población informal presente en la ciudad, identificando factores de suma importancia como el género, la población que hace parte de la tercera edad y que realizan estas actividades, las condiciones socio-étnicas y las razones por las cuales ejercen actividades comerciales informales.

En el capítulo II con de la encuesta realizada se identifica la percepción que tienen los vendedores informales frente a la inclusión al sistema financiero en la ciudad de Villavicencio, abarcando aspectos como el manejo de sus ingresos, formas de ahorro, obtención de créditos y cuáles son las causas que los llevan acudir a los créditos con particulares en vez de acceder a un crédito en una entidad bancaria.

En el capítulo III se realiza un comparativo de las principales entidades bancarias en donde se obtuvieron datos como los requisitos exigidos para la obtención de un crédito en modalidad de microcrédito para una persona independiente, la tasa de interés que manejan y el tiempo promedio que tarda el desembolso del crédito; también se procede hacer un comparativo en las tasas de interés y la simulación de cuanto cancelaría un vendedor informal a realizar un crédito mediante una entidad bancaria y un crédito a una persona particular.

En el capítulo IV se plantear diferentes estrategias que permitan facilitar dicha inclusión desde diferentes perspectivas en donde la población en cuestión pueda observar un beneficio personal, así como también un acompañamiento desde la academia para resolver dudas e inquietudes sobre los diferentes procesos en las entidades bancarias y la importancia de la inclusión al sistema financiero.

RESUMEN EJECUTIVO

En este documento se caracteriza la percepción que tienen los vendedores informales acerca de la inclusión del sistema financiero en la ciudad de Villavicencio realizando una caracterización de los vendedores informales, así como la percepción que tienen por medio de la realización de una encuesta, obteniendo información de gran utilidad para entender algunas de las razones por las cuales no acceden a los créditos con entidades bancarias; también resulta de gran importancia conocer el portafolio que brindan dichas entidades y cuáles son los requisitos exigidos por cada uno, además de las diferentes tasas de interés y documentación para el proceso, no obstante se busca que no solo se genere esta información sino la creación de diferentes estrategias que beneficien al vendedor informal ya sea con algunas alternativas para mejorar su calidad de vida o la opción de un acompañamiento por parte de la academia en los procedimientos a realizar.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A pesar de los intentos que realiza la banca en Colombia sobre inclusión financiera aún se evidencia en algunos sectores del país con índices muy bajos de inclusión financiera (Ministerio de Hacienda , 2016), ya sea por la falta de interés de los posibles usuarios o por la perspectiva que tienen sobre la banca; cabe resaltar que se conoce como Inclusión Financiera “como el acceso y uso de los servicios y productos financieros los cuales deben ser ofrecidos de forma responsable y sostenible teniendo en cuenta la posición socioeconómica del prospecto ya sea una persona o empresa” (Superintendencia Financiera de Colombia, Reporte de Inclusion Financiera, 2012), siendo importante no solo para el sector bancario sino también para el progreso de la región que dicha inclusión se genere de manera responsable e incluyente.

Según el reporte a diciembre de 2016 “el incremento de adultos que por primera vez adquieren un crédito desde la modalidad de microcrédito fue tan solo de 6,7% con respecto al año anterior” (Banca de las Oportunidades, 2016).

Aunque cada vez se observa mayor interés por estos temas aún existe el miedo y desinformación, siendo considerado más fácil recurrir a los préstamos informales o guardar el dinero en casa que a acceder a un servicio financiero.

En el sector comercial los vendedores informales aún acceden a préstamos informales comúnmente llamados créditos “gota a gota”, cuya definición se resume a un crédito rápido el cual se emplea por una gran necesidad, en donde quienes acuden a él no

pueden acceder a un crédito formal por parte de la banca, ya sea por reportes negativos, por poca capacidad de endeudamiento, entre otras (Asobancaria, 2012)

Siendo para el vendedor informal esta clase de créditos la forma de adquirir el dinero necesario; Pero las personas que dedican su vida a este negocio lo único que buscan es crecer su capital, sin importar la forma como lo realicen así sea aprovechando aquel momento de desesperación de algunas personas utilizando tasas de interés que oscilan desde el 10% hasta el 20% mensuales, cifras que están por encima de la tasa regulada por la (Superintendencia Financiera de Colombia, 2017) siendo esta del 36,73% anual para microcrédito.

En algunos intentos por frenar estas prácticas el Departamento de Policía creo una campaña en Abril de 2016 denominada “Que el gota a gota no le desangre su bolsillo” la cual pretendía que aquellas víctimas de estos atropellos denunciaran ante las autoridades a aquellas personas que realizan estas actividades, teniendo en cuenta que según la ley 1480 de 2011 o estatuto del consumidor , en el capítulo VII en donde faculta a la Superintendencia de Industria y Comercio para conocer sobre la práctica de usura y actuar frente aquellos que se lucran de ella, con el fin de frenar estas prácticas y brindar seguridad a las personas que han caído en dichos préstamos (Senado, 2012).

Así mismo se puede observar que estas situaciones son más notorias en la población de estratos bajos en donde su fuente de ingreso se basa en las ventas informales, para entender de manera general que se conoce por informalidad es importante resaltar el trabajo de (Nuñez Mendez, 2002) quien caracteriza a la informalidad desde tres aspectos.

- El trabajo informal no está cubierto por la seguridad social y no es remunerado bajo las leyes del salario mínimo
- Esta actividad es desarrollada por grupos marginados como desempleados, individuos de bajos ingresos e inmigrantes
- Los trabajos informales se enfrentan a condiciones de higiene y salud inferiores a las de los trabajadores formales.

En donde la educación financiera que reciben es limitada y no tienen un control de sus ingresos y gastos generando altibajos en su economía, lo cual los lleva a recurrir a estos créditos ilegales, siendo este otro factor importante, en donde se debe describir cuál es el papel que realiza la banca para generar esta inclusión financiera de forma responsable y que medidas está realizando para que dicha educación financiera sea un puente que evite estos reportes o castigos financieros que llevan a las personas a la ilegalidad.

Es decir, el compromiso de la banca va más allá de solo generar los espacios para que aquellas personas que aún no están incluidas financieramente puedan acceder a los diferentes productos; sino también como poder generar estos espacios a largo plazo, en donde el usuario sea consciente de las consecuencias que implican un reporte negativo, así como también los beneficios de las cuentas de ahorro y demás servicios y productos que día a día van en aumento.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Teniendo en cuenta el planteamiento del problema se puede observar que aunque diariamente las entidades bancarias crean estrategias para hacer más fácil el acceso a los servicios financieros, aun es notorio la posición de algunas personas que se niegan a incluirse ya sea como persona natural o teniendo como base la actividad económica que realice; por lo anterior es importante caracterizar las percepciones que los llevan a generar este pensamiento; es decir, la pregunta al problema que plantea esta investigación es:

¿Cuáles son las percepciones de los vendedores informales sobre la inclusión al sistema financiero en la ciudad de Villavicencio?

OBJETIVOS

Objetivo General

Caracterizar la percepción de los vendedores informales frente a su inclusión al sistema financiero en la ciudad de Villavicencio.

Objetivos Específicos

- Caracterizar a los vendedores informales en la ciudad de Villavicencio
- Identificar las percepciones que tienen los vendedores informales frente a la inclusión al sistema financiero.
- Describir las modalidades de crédito ofrecidas por las entidades bancarias en la ciudad de Villavicencio.
- Establecer estrategias de mejora para la inclusión al sistema financiero de los vendedores informales en la ciudad de Villavicencio.
-

JUSTIFICACIÓN E IMPACTO SOCIAL DEL PROYECTO

La informalidad representa un gran problema para el bienestar de las personas evitando que tengan buena calidad de vida y generando desde la perspectiva económica evasión en las políticas tributarias del Estado; así mismo por el simple hecho de la informalidad se generan inconvenientes para la inclusión financiera por medio de créditos de modalidad microcrédito incurriendo en créditos ilegales.

Se identificó la percepción de esta población sobre el sector financiero, caracterizando la situación actual del sector así como describir las diferentes modalidades con las que cuentan los bancos que son el puente de ingreso para los vendedores informales; esto se realizara mediante la aplicación de encuestas a vendedores informales e investigación de las diferentes modalidades de crédito ofrecidas a este sector dentro de las entidades bancarias, esto con el fin de tener una visión global del problema planteado y los resultados obtenidos sean dados como fuente de información para que otros investigadores lo utilicen de base para futuros proyectos que logren abarcar con profundidad esta problemática e implementar diferentes estrategias para incrementar la inclusión al sistema financiero en la región.

MARCO REFERENCIAL

ANTECEDENTES

En el 2015 la OIT (Organización Internacional de Trabajo), realizó una investigación acerca de la economía informal, para establecer porcentaje de empleabilidad de esta categoría, en Colombia la economía informal representa 60.2%. La economía informal genera entre la mitad y las tres cuartas partes de todo el empleo no agrícola en los países en desarrollo, con frecuencia implican malas condiciones laborales y está relacionada con el aumento de la pobreza (OIT, 2015)

Los estudiantes ISABELLA FRANCO PELÁEZ y SEBASTIÁN MOLINA GÓMEZ de la Universidad ICESI, en el 2015 realizaron un estudio sobre la DINÁMICA ECONÓMICA DE LOS VENDEDORES AMBULANTES EN EL CENTRO DE CALI, donde caracterizaron el vendedor informal así:

El vendedor ambulante promedio del centro de Cali presenta el siguiente perfil sociodemográfico y económico: Entre los individuos encuestados 54,5% son hombres y 45,5% mujeres. El vendedor ambulante tiene una edad promedio de 43 años. Tuvo su primer hijo a los 18 años, 13,41%; se considera mestizo, 42,57%; el estrato socioeconómico de la vivienda donde habita es un 49,10%, y paga arriendo, 59,01%. En su vivienda convive, en promedio, con aproximadamente cuatro personas (incluyéndose), es jefe de su hogar, 69,37%, y el gasto mensual que reporta en promedio es de \$697.671 pesos. El vendedor ambulante cuenta con un nivel de escolaridad de media-secundaria, 32,73%, puesto que cursó algún grado de la secundaria, pero no logró completarla. Está afiliado al régimen de salud subsidiado, 69,09%, y hasta el momento no ha hecho nada para

asegurarse una buena vejez, 64,86%. No tiene una cuenta de ahorros, 81,26%, y cuando requiere un préstamo acude principalmente a un prestamista gota a gota, 56,55%. (Gomez, 2015)

En mayo de 2016, el Gobierno Nacional presento una propuesta como Estrategia Nacional de Inclusión Financiera, con el fin de incentivar al acceso y uso de los servicios financieros de calidad y asequibles en base a la contribución de AFI (Alianza para la Inclusión Financiera).

La Alianza para la Inclusión Financiera (AFI), que se ha venido consolidando como la red global que facilita el cumplimiento de las directrices del G-20, ha señalado que la inclusión se desarrolla principalmente en tres dimensiones: 1) Acceso: posibilidad de acceder a servicios y productos de instituciones financieras; 2) Uso: profundidad o alcance del uso de servicios y productos financieros; 3) Calidad: que se refiere a la relevancia que tiene del servicio o producto para las necesidades del consumidor y en ese sentido propiciar un mayor bienestar en la población (AFI, 2013) (Nacional, 2016)

En julio de 2016, el Gobierno Colombiano presentó oficialmente la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera - ENIF, en la que se identifican cuatro líneas el uso de los servicios financieros, el sector rural, las pymes y la educación financiera. Además de este documento de política se resalta la iniciativa regulatoria por impulsar el proceso de inclusión financiera en el país. En particular, la creación y regulación de las Sociedades Especializadas en Depósitos y Pagos Electrónicos (2014 y 2015); la creación del producto Crédito de Consumo de Bajo Monto; el impulso regulatorio al Factoring y a las garantías

mobiliarias; los ajustes al programa público de apoyo al microcrédito rural en cabeza de Finagro.

Realizaron una encuesta donde se relaciona:

Grafico 1
¿Cuáles son los obstáculos más grandes a la inclusión financiera en su país?



Fuente: Bancos, F. L. (2016). II Informe de Inclusión Financiera.

Siendo el mayor obstáculo la escasa educación financiera del público, seguido de la pobreza, informalidad económica, y costo de los servicios financieros

A diciembre de 2016, el indicador de inclusión financiera para el total de entidades se ubicó en 77,3% adultos con algún producto financiero (25,7 millones de adultos) y 66,3% adultos con algún producto financiero activo o vigente (22 millones de adultos).

Esto quiere decir, que al terminar el 2016, cerca de 7,6 millones de adultos en Colombia aún cuentan con servicios financieros formales. (Oportunidades, 2016)

La Secretaria de Planeación y Desarrollo Social del Departamento del Meta, realizó un Observatorio de Empleo en la ciudad de Villavicencio, en el que concluyen:

- En la ciudad de Villavicencio de cada 10 empleos que hay al menos 7 son informales; cifras preocupantes que nos ubica entre las ciudades con más altas tasas de informalidad en Latinoamérica, lo que afecta los niveles de ingreso y en consecuencia la calidad de vida de los trabajadores.

- El empleo en el sector informal; se ha convertido en alternativa de empleo e ingresos para muchas mujeres. Las cifras de informalidad confirman el aumento de mano de obra femenina en el periodo de 2001-2008. Los principales aspectos de dicha ocupación están asociadas a condiciones precarias de trabajo y desigualdad en la remuneración.

- La relación entre los indicadores de mercado laboral y el grado de informalidad, se observa una relación directa entre la tasa global de participación y el grado de informalidad, por una parte, y la tasa de desempleo y el tamaño de la economía informal, por otra. De igual manera, existe una interrelación entre la ocupación en el sector informal y el desempeño de la economía en conjunto, la cual se manifiesta en una relación inversa entre la tasa de crecimiento del PIB y el grado de informalidad.

- Las características sociales de los vendedores informales en la ciudad de Villavicencio; son personas que tienen en promedio 40 años, un 48% son mujeres, su núcleo familiar es en promedio compuesto de 4 personas, de las cuales dos de ellas trabajan (Territorial, 2011)

MARCO GEOGRÁFICO

La población objeto de estudio se encuentra ubicada en el Municipio de Villavicencio, capital del departamento del Meta, en los barrios Centro, Barzal, Siete de Agosto, Villa Julia, San Isidro, La Nohora, Santa Helena, Porfía, Antonio Pinilla, Rodeo, Kirpás, San Fernando.

Villavicencio es un municipio colombiano, es el centro comercial más importante de los Llanos Orientales. Está ubicada en el Piedemonte de la Cordillera Oriental, al Noroccidente del departamento del Meta, en la margen izquierda del río Guatiquía. Fundada el 6 de abril de 1840, cuenta con una población urbana aproximada de 486.363 habitantes en 2015. Presenta un clima cálido y muy húmedo, con temperaturas medias de 28° C y 30°C.

Por pertenecer a la región de la Orinoquía, es una ciudad agroindustrial y minera, Villavicencio se perfila como una ciudad que será un polo de desarrollo económico a nivel nacional. (Villavicencio, 2017)

MARCO TEORICO

Inclusión Financiera

La inclusión financiera es un proceso de integración de los servicios financieros a las actividades económicas cotidianas de la población, que puede contribuir de manera importante al crecimiento económico en la medida en que permita reducir de manera efectiva los costos de financiación, aseguramiento y manejo de los recursos, tanto para las personas como para las empresas. (Republica, 2014)

La inclusión financiera en Colombia se explica en gran medida por el nivel de ingresos. Se tiene que las personas de los quintiles más altos de ingreso tienen mayores posibilidades de estar incluidos financieramente. Las personas que no reciben auxilios estatales por medio de programas gubernamentales tienen mayores posibilidades de acceder al sistema financiero. Asimismo, se encontró que el régimen de seguridad social al que pertenece la persona tiene gran importancia a la hora de la inclusión financiera. Las personas del régimen contributivo 23 tienen mayores probabilidades de estar incluidas financieramente, lo que refuerza la apreciación que a mayores ingresos se da un mayor acceso. Con estos resultados, se mantiene lo que dice la literatura, en la cual se expresa el alto grado de concentración que tienen los servicios financieros en Colombia y la necesidad de masificarlos a los niveles más bajos de ingreso. (MANTILLA, 2014)

Trabajadores Informales

El DANE considera trabajadores informales a “*aquellas personas ocupadas en las Empresas de tamaño igual o inferior a 10 personas, incluyendo al patrono y/o socio:*

- i) ocupados en establecimientos, negocios o empresas en todas sus agencias y sucursales*
- ii) empleados domésticos;*
- iii) jornalero o peón*
- iv) trabajadores por cuenta propia excepto los independientes profesionales;*
- v) patrones o empleadores en empresas de diez trabajadores o menos;*
- vi) trabajadores familiares sin remuneración” 1. (Juan Carlos Guataquí Roa, 2011)*

La economía informal en Villavicencio muestra un alto nivel de complementariedad con la economía formal, igualmente, escapa a las regulaciones del Estado; no presenta barreras a la entrada o a la salida del mercado, debido al bajo nivel de exigencia en inversión para su constitución. Asimismo, la poca calificación de la mano de obra facilita el ofrecimiento de un espacio laboral a los familiares y amigos en las microempresas, lo cual se ha constituido en un fenómeno avasallador que se ha impuesto en la conformación del mercado laboral. Además, la informalidad es un empleo vulnerable que se manifiesta en inestabilidad laboral, desconocimiento de prestaciones sociales y salarios por debajo del mínimo.

La informalidad como producto de la desigualdad del ingreso y las oportunidades que presentan las economías de los países subdesarrollados del lado de la producción y la oferta de bienes y servicios. Las barreras a la entrada de mercados formales aparecen debido a deficiencias en el nivel de educación, bajos niveles de financiamiento y tecnología. (CAICEDO, 2011)

La inclusión financiera contribuye al crecimiento de la economía, estos servicios y productos están destinados a empresas y personas, con acceso limitante, teniendo como prioridad principalmente su nivel de ingresos, dejando sin fácil acceso y pocos productos y servicios a ofrecer a personas de empleo informal, siendo la economía informal la de mayor actividad realizada para la obtención de ingresos de la población. Generando una exclusión y poco acompañamiento de crecimiento a personas emprendedoras y comprometidas con la economía del país.

MARCO LEGAL

Decreto 2338 del 3 de diciembre de 2015, "Por el cual se crea la Comisión Intersectorial para la Inclusión Financiera"

Que el artículo 45 de la Ley 489 de 1998 consagra la facultad, en cabeza del Gobierno Nacional, de crear comisiones intersectoriales para la coordinación y orientación superior de la ejecución de ciertas funciones y servicios públicos, cuando por mandato legal o debido a sus características, estén a cargo de dos o más ministerios, departamentos administrativos o entidades descentralizadas, sin perjuicio de las competencias específicas

de cada uno de ellos. Que la inclusión financiera tiene como propósito esencial permitir a la población el acceso y uso de los productos y servicios financieros con el fin de contribuir al crecimiento económico (PÚBLICO, 2015)

Decreto 1491 del 13 de julio de 2015, el cual se modifica el Decreto de 2010 en lo relacionado con la reglamentación aplicable a las Sociedades Especializadas en Depósitos y Pagos Electrónicos - y se dictan otras disposiciones.

Las condiciones mínimas del Depósito Electrónico. Los depósitos electrónicos ofrecidos por Establecimientos Crédito y Sociedades Especializadas en y - SEDPE, son depósitos a la vista, diferentes las cuentas corrientes y de ahorro, a nombre de personas naturales o jurídicas, y deberán cumplir con al menos siguientes condiciones: a) depósito debe estar asociado a uno o instrumentos o mecanismos que permiten a su titular, mediante documentos físicos o mensajes de datos, extinguir una obligación dineraria y/o fondos y/o retiros, de manera clara, los canales a los se tendrá como aquellos que se encuentren restringidos. c) contrato deberá establecer un plazo máximo de vigencia cuando depósito permanezca sin fondos, luego del cual se dará su terminación unilateral. Dicho plazo no podrá los tres (3) meses. Contrato deberá si establecimiento en Depósitos y Electrónicos - ofrece o no reconocimiento una tasa interés por la captación recursos mediante depósitos electrónicos. (Público, 2015)

La Ley 1735 del 21 de octubre de 2014, establece la creación de las Sociedades en Depósitos y Pagos Electrónicos, con el fin de promover el acceso a los servicios financieros transaccionales, y así aumentar la inclusión financiera (PUBLICO, 2014) que en apoyo con la **Ley 115 de 1994** donde El Ministerio de

Educación Nacional genera un Programa de Inclusión Económica y Financiera, donde se busca el desarrollo de competencias básicas, educación económica y financiera (COLOMBIA P. D., 2014)

La Transparencia e información cierta, suficiente y oportuna, La Educación para el consumidor financiero hacen parte de los principios que rigen las relaciones entre los consumidores financieros y las entidades (artículo 3°). Como a su vez se definen derechos y obligaciones para las mismas, establecido en la **Ley 1328 de 2009 “Régimen de Protección al Consumidor Financiero”** (COLOMBIA S. F., 2009)

El Proyecto de ley 23 de 2012 Senado, se reglamenta la actividad del vendedor informal y se dictan otras disposiciones, donde El Congreso de Colombia DECRETA:

Artículo 1°. *Definición de Vendedor Informal.* Para los efectos de la presente ley, las personas que se dediquen voluntariamente al comercio de bienes o servicios en el espacio público, como medio básico de subsistencia, se denominarán vendedores informales.

Artículo 2°. *Clasificación de Vendedores Informales.* Para los efectos de la presente ley, los vendedores informales se clasifican de la siguiente manera:

a) *Vendedores Informales Ambulantes:* Los que realizan su labor recorriendo las vías y demás espacios de uso público, sin estacionarse temporal o permanentemente en un lugar específico, utilizando un elemento móvil portátil o su propio cuerpo para transportar las mercancías.

b) *Vendedores Informales Semiestacionarios*: Los que realizan su labor recorriendo las vías y demás espacios de uso público, estacionándose de manera transitoria en un lugar, con la facilidad de poder desplazarse a otro sitio distinto en un mismo día, utilizando elementos, tales como carretas, carretillas, tapetes, telas, maletas, cajones rodantes o plásticos para transportar las mercancías.

c) *Vendedores Informales Estacionarios*: Son las personas que para ofrecer sus bienes o servicios se establecen de manera permanente en un lugar determinado del espacio público, previamente definido por la respectiva autoridad municipal o distrital, mediante la utilización de kioscos, toldos, vitrinas, casetas o elementos similares.

d) *Vendedores informales periódicos*: Realizan sus actividades en días específicos de la semana o del mes, o en determinadas horas del día en jornadas que pueden llegar a ser inferiores a las ocho horas.

e) *Vendedores informales ocasionales o de temporada*: Realizan sus actividades en temporadas o períodos específicos del año, ligados a festividades, o eventos conmemorativos, especiales o temporadas escolares o de fin de año.

Los Vendedores Informales pueden organizarse en cooperativas, asociaciones, fundaciones, empresas comunitarias, Organizaciones No Gubernamentales e instituciones privadas que ayuden a su progreso, desarrollo y mejoramiento de su nivel de vida. Para ejercer la actividad de vendedor Informal, se requiere un registro respectivo en el Municipio o Distrito, expidiendo así un certificado correspondiente.

En este proyecto también se encuentran los deberes y responsabilidades a las cuales están sujetos los vendedores informales para poder ejercer sus ventas, estas son:

1. Ejercer la actividad de conformidad con lo establecido en el registro.
2. Mantener limpio y ordenado el sitio o los sitios en los que ejerce su labor y su zona adyacente.
3. Portar copia del registro en todo momento en que ejerce la actividad.
4. Abstenerse de anunciar sus productos o servicios mediante la utilización de altavoces, bocinas u otros medios visuales o auditivos que alteren la tranquilidad ciudadana.
5. No ocupar mayor espacio del autorizado y registrado por las autoridades.
6. Garantizar que las mercancías comercializadas sean de procedencia lícita, y portar las facturas o documentos de origen de las mismas. Cuando se trate de bienes de procedencia ilícita, podrán ser aprehendidos por las autoridades de policía y puestos a disposición de la autoridad competente.
7. Garantizar que los alimentos comercializados, ya sea producidos por el mismo vendedor informal o por terceros, cumplan con todos los requisitos de salubridad, higiene e inocuidad, y dar estricto cumplimiento a las normas sobre manipulación de alimentos.
8. No permitir el uso de su registro a terceras personas.

(COLOMBIA C. D., 2012)

TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación que se desarrolla del estudio está la investigación concluyente descriptiva, pues se realiza sobre hechos reales, con el fin de explicar cuáles son los factores de influencia, que perciben los vendedores informales en la inclusión financiera en la ciudad de Villavicencio.

El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables (Deobold b., 1971)

Se realiza una reflexión que permita contrastar los hallazgos de este estudio con los obtenidos en los estudios referenciados en el marco teórico, permitiendo conocer el estado real de los factores que perciben los vendedores informales en la inclusión financiera.

Para esta investigación, se utiliza el censo realizado por la Secretaria de Control Físico de la Alcaldía de Villavicencio, donde cuentan con un registro de 617 vendedores informales en la ciudad de Villavicencio, utilizando las variables cualitativas y cuantitativas.

MUESTRA

Según el censo realizado por la Secretaria de Control Físico; el municipio de Villavicencio cuenta con 617 vendedores informales.

Tabla 1
Base de datos Secretaria de control fisico de la Alcaldia de Villavicencio

SECTORES	
Centro	168
Barzal	97
Siete de Agosto	55
Villa Julia	118
San Isidro	15
La Nohora	30
Santa Helena	22
Porfía	40
Antonio Pinilla	15
Rodeo	17
Kirpás	18
San Fernando	22
TOTAL	617

Fuente: Elaboración Propia

Para estimar una muestra representativa del total de la población objeto de estudio, se tiene en cuenta las siguientes variables para su cálculo:

Nivel de confianza (z): se estima con un nivel del 95% como grado de confianza.

Porcentaje de Error (e): Porcentaje máximo de error permitido para este muestreo será de 5%, dado en valores relativos se obtiene 0.05.

Variabilidad Positiva (p): como no se tiene una información previa sobre lo anterior, se utilizará esta variable tentativamente con el valor de 0.5.

Variabilidad Negativa (q): Como ya se tiene el valor de “p” y según la fórmula $p+q=1$, se puede denotar que q tomaría el valor de 0.5

La fórmula que se utilizará para obtener el valor del muestreo será la siguiente:

$$n = \frac{z^2 + p * q * N}{z^2 * p * q + e^2 * (N - 1)}$$

Es decir:

Dónde:

n° =Tamaño de la muestra

p = Viabilidad Positiva, como no se conoce este dato se estima como (0.5)

q = Viabilidad Negativa, como no se conoce este dato se estima como (0.5)

e = Porcentaje de error 5%, expresado como 0.05

z= porcentaje de confianza del 95%, es decir 1,96

N= Tamaño de la población: 617 Vendedores Informales del Municipio de Villavicencio del departamento del Meta.

Reemplazando con los datos anteriores obtenemos:

$$n = \frac{(1.96^2) * 0.5 * 0.5 * 617}{(1.96^2) * 0.5 * 0.5 + (0.05^2) * (617 - 1)}$$

$$n^\circ = \frac{592.5668}{2.504}$$

$$n = 237$$

MUESTRA DESCRIPTIVA

Tabla 2
Muestra descriptiva por sectores

Centro	65
Barzal	37
Siete de Agosto	21
Villa Julia	45
San Isidro	6
La Nohora	12
Santa Helena	8
Porfía	15
Antonio Pinilla	6
Rodeo	7
Kipás	7
San Fernando	8
TOTAL	237

Fuente: Elaboración propia

$$ni: \frac{Ni \cdot n}{N}$$

Reemplazando con los datos anteriores obtenemos:

Tabla 3
Muestra Por Sectores

SECTOR	MUESTRA	SECTOR	MUESTRA
			$ni: \frac{Ni.n}{N}$
• Centro	$ni: \frac{Ni.n}{N}$ $ni: \frac{168.237}{617}$ $ni: 65$	• Santa Helena	$ni: \frac{22.237}{617}$ $ni: 8$
• Barzal	$ni: \frac{Ni.n}{N}$ $ni: \frac{97.237}{617}$ $ni: 37$	• Porfía	$ni: \frac{40.237}{617}$ $ni: 15$
• Siete De Agosto	$ni: \frac{Ni.n}{N}$ $ni: \frac{55.237}{617}$ $ni: 21$	• Antonio Pinilla	$ni: \frac{Ni.n}{N}$ $ni: \frac{15.237}{617}$ $ni: 6$
• Villa Julia	$ni: \frac{Ni.n}{N}$ $ni: \frac{118.237}{617}$ $ni: 45$	• Rodeo	$ni: \frac{17.237}{617}$ $ni: 7$

			$ni: \frac{Ni.n}{N}$
• San	$ni: \frac{Ni.n}{N}$		
Isidro	$ni: \frac{15.237}{617}$	• Kirpás	$ni: \frac{18.237}{617}$
	$ni: 6$		$ni: 7$
	$ni: \frac{Ni.n}{N}$		$ni: \frac{Ni.n}{N}$
• La		• San	
Nohora	$ni: \frac{30.237}{617}$	Fernando	$ni: \frac{22.237}{617}$
	$ni: 12$		$ni: 8$

Fuente: Elaboración propia

INSTRUMENTOS DE LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Fuentes Primarias

Para la ejecución del segundo objetivo específico se utilizó la técnica de recolección de información a través de la realización de encuestas dirigidas a los vendedores informales del municipio de Villavicencio.

Fuentes Secundarias

Como fuente de información secundaria se tuvo en cuenta el contenido de libros, textos y revistas tales como La Banca de desarrollo y la creación de productos para la

inclusión financiera, Educación e Inclusión Financiera de la revista Latinoamericana de Estudios Educativos de México.

Además, se obtuvo de la Secretaria de Control Físico de la Alcaldía de Villavicencio la caracterización y base de datos del sector informal de la ciudad de Villavicencio; posteriormente se consiguió información bancaria sobre los requisitos para solicitud de crédito y microcrédito a los vendedores informales en Villavicencio, esta información sirve como insumo para la ejecución del primer y el tercer objetivo específico.

PROCEDIMIENTO

Para conocer la percepción de los vendedores informales de la ciudad de Villavicencio sobre la inclusión al sistema financiero, se realizó la aplicación de encuestas bajo escalas de actitud como la escala Likert donde el psicólogo Rensis Likert (1932), donde propuso una escala, que consiste en un conjunto de ítems presentados en forma de proposiciones o “juicios” ante los cuales se pide la reacción de los sujetos a los que se entrevista.

Para el desarrollo de la investigación en donde se quiere conocer la percepción que tienen los vendedores informales sobre la inclusión al sistema financiero en la ciudad de Villavicencio, se tomó la base de datos de la Secretaria de Control Físico de la Alcaldía de Villavicencio de 617 vendedores informales, realizando una muestra descriptiva de 237 personas las cuales están ubicadas en diferentes sectores de la ciudad.

Para abordar el primer objetivo se tomo como base la base de datos obtenida por medio de la Secretaria de Control Fisico de la ciudad de Villavicencio, quienes contaban con la caracterización del total de los vendedores informales en los diferentes sectores de la ciudad, tomando los datos mas relevantes para la investigación, como el genero, nivel educativo, condiciones socio-eticas y las razones por las cuales realiza la actividad informal.

Para el desarrollar el segundo objetivo, se aplico una encuesta que consta de 23 preguntas sobre la percepción de los vendedores informales sobre la inclusion al sistema financiero en la ciudad de Villavicencio, en esta encuesta se tuvieron encuesta aspectos importantes para el desarrollo de la investigación como son las formas de ahorro y la obtención de créditos teniendo en cuenta variables como la formalidad e informalidad en los procesos antes mencionados.

Con respecto al tercer Objetivo, se realizó un proceso de investigación en campo, realizando una visita a las principales entidades bancarias y centros de financiamiento para conocer los servicios ofertados a los vendedores informales y asi obtener las diferentes modalidades de créditos y condiciones en cada entidad de la ciudad de Villavicencio.

En el cuarto objetivo se brindaron diferentes estrategias teniendo en cuenta la información obtenida en los tres objetivos anteriores y como desde la academia se pueden brindar diferentes soluciones que puedan beneficiar a la población informal teniendo en cuenta el componente social que maneja la Corporacion Universitaria Minuto de Dios Vicerrectoria Llanos.

Para culminar se plasmó la información en un documento escrito denominado **PERCEPCION DE LOS VENDEDORES INFORMALES ACERCA DE LA INCLUSION AL SISTEMA FINANCIERO EN LA CIUDAD DE VILLAVICENCIO** con el fin que sirva como base para ampliar el conocimiento sobre los vendedores informales y la forma de contribuir en el desarrollo de la ciudad.

ANALISIS DE DATOS

CAPITULO I

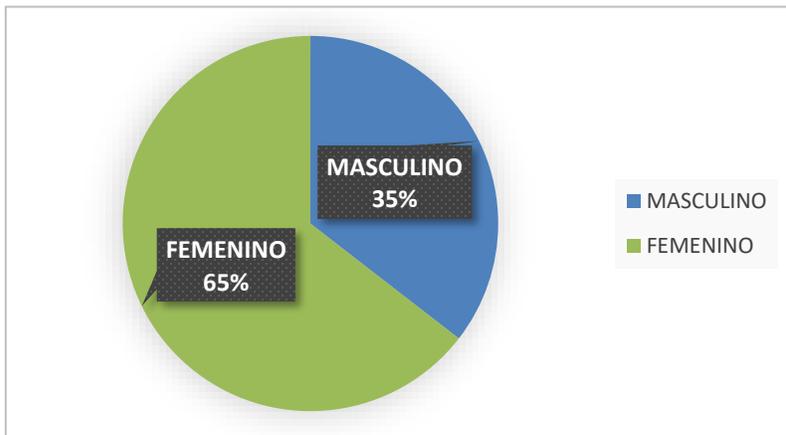
Caracterización de los vendedores informales en la ciudad de Villavicencio

Según la caracterización realizada por la Secretaria de Control Físico de la ciudad Villavicencio se obtuvo las siguientes observaciones:

❖ **Género:**

De las 617 personas encuestadas se percibe que el 65% de las personas que realizan labores informales son del sexo femenino y tan solo el 35% está conformado por el sexo masculino.

Grafico 2
Porcentaje de género en los vendedores informales en Villavicencio



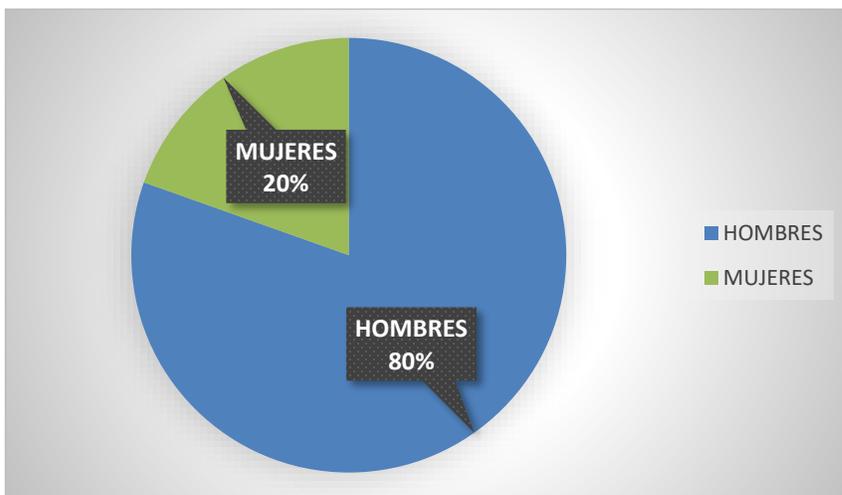
Fuente:

Secretaria de Control Físico Villavicencio Meta

❖ **Tercera Edad:**

Teniendo como base la distinción por género de las personas encuestadas 46 de éstas hacen parte de la tercera edad, siendo un 80% del sexo masculino y el 20% restante del sexo femenino.

Grafico 3
Porcentaje de tercera edad en los vendedores informales en Villavicencio



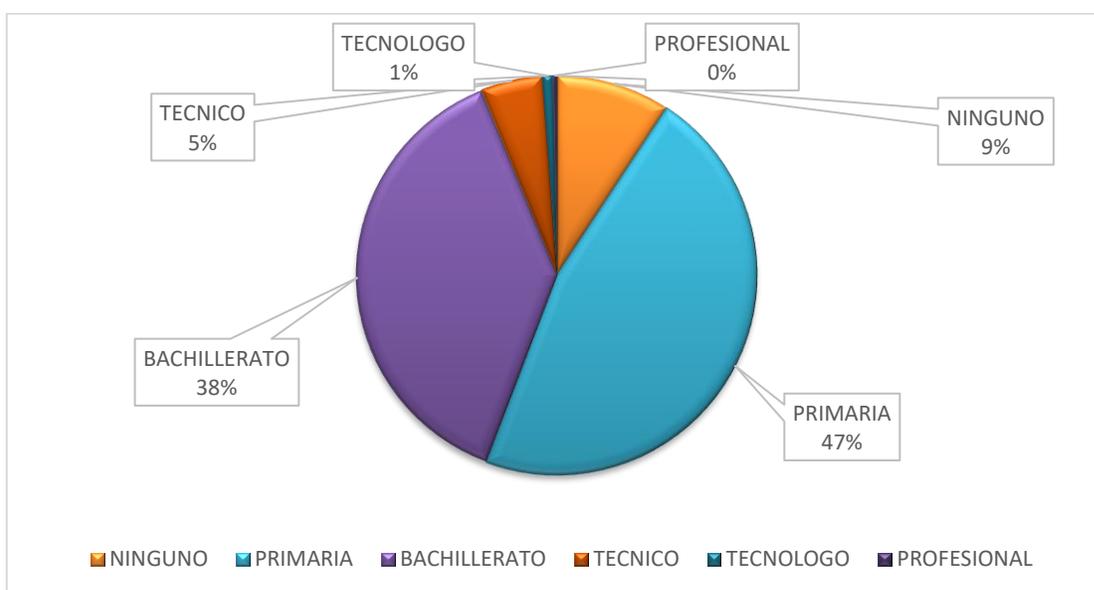
Fuente: Secretaria de Control Físico Villavicencio Meta

De las anteriores gráficas, se puede analizar que, aunque esta labor es realizada con mayor frecuencia por el sexo femenino, al momento de llegar a la tercera edad se presenta un aumento del sexo masculino en los vendedores informales en Villavicencio.

❖ Nivel Educativo

Se puede observar que más del 50% de las personas no tienen ninguna clase de estudio o solo terminaron su primaria, lo que demuestra que el nivel educativo es una de las razones por las cuales no poseen otro oficio o labor.

Grafico 4
Nivel educativo en los vendedores informales en Villavicencio.



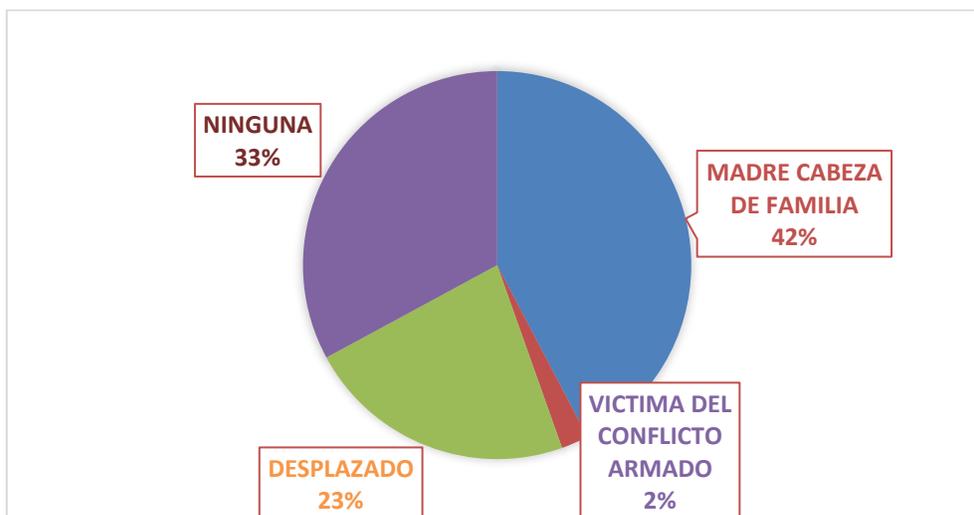
Fuente: Secretaria de Control Físico Villavicencio Meta

❖ Condiciones socio-étnicas

Como se puede percibir las condiciones socio- étnicas toman un papel importante al entender el gráfico 4 y así mismo las posibilidades que tienen la población para poder acceder a un empleo formal o formalizar su actividad económica; siendo el 42% de las

personas encuestadas madres cabeza de hogar, es decir deben buscar de alguna forma el sustento para su núcleo familiar, el 23% de los encuestados son desplazados de diferentes regiones del país que de igual forma por falta de oportunidades al llegar a una ciudad nueva recurrieron a la informalidad.

*Grafico 5.
Condiciones Socio-étnicas de los vendedores informales de Villavicencio*

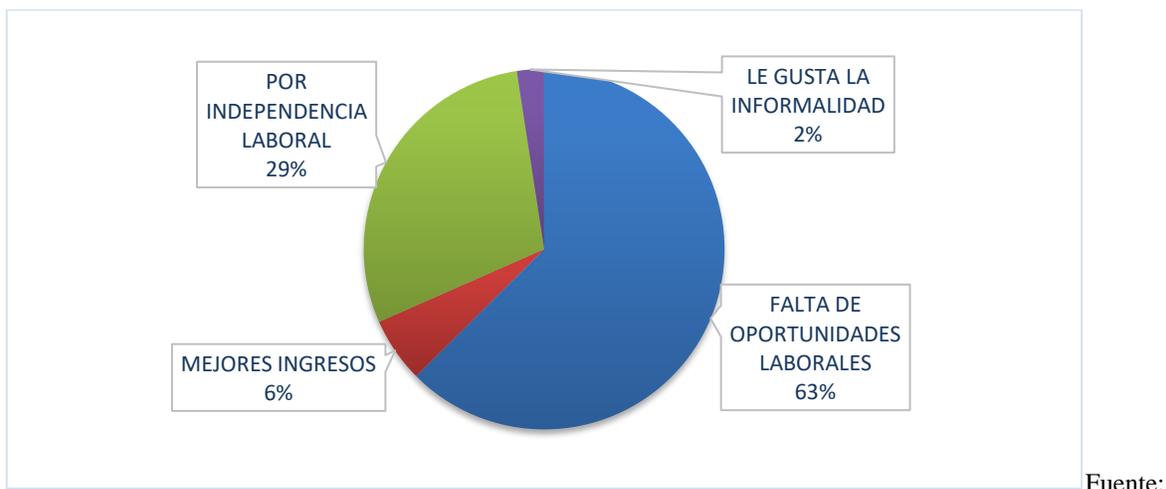


Fuente: Secretaria de Control Físico Villavicencio Meta

❖ Razones Por Las Cuales Realiza La Actividad

Así mismo se puede evidenciar que el 29% de los encuestados lo ven como una forma de no depender de un trabajo o poder ser su propio jefe, el 63% de los encuestados manifestaron que realizan esta actividad por falta de oportunidades laborales, el 6% argumenta que obtienen mejores ingresos por medio de esta actividad y tan solo el 2% aseguran que les gusta la informalidad.

Grafico 6
Razones por las cual ejerce la informalidad



Secretaria de Control Físico Villavicencio Meta

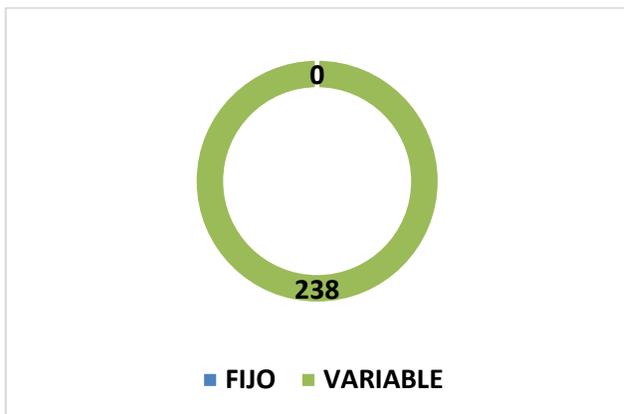
En el ejercicio realizado se puede notar que el 56% de las personas encuestadas no tienen ninguna clase de estudio o tan solo terminaron la básica primaria situación que podría explicar porque el 63% argumentan que realizan estas activadas por falta de oportunidades laborales.

CAPITULO II

Percepción de los vendedores informales frente a la inclusión al sistema bancario.

Teniendo como base la encuesta realizada por la Secretaria de Control Físico de la Alcaldía de Villavicencio- Meta, se tomó una muestra representativa de 237 personas de los sectores que la secretaria determina como principales lugares de concentración de vendedores informales; a los cuales se les realizó la encuesta en cuestión, en donde se obtuvieron los siguientes resultados:

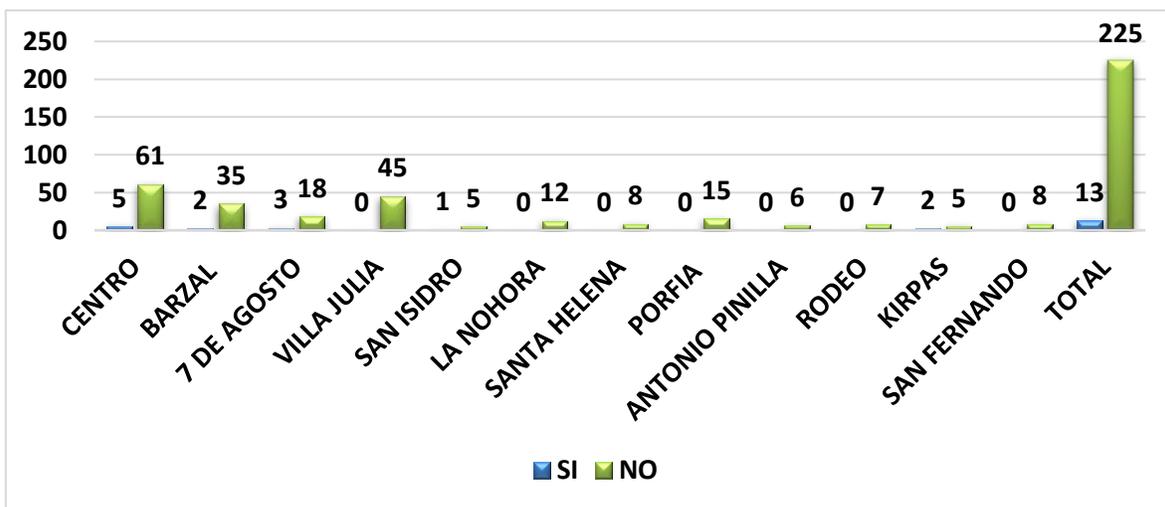
Grafico 7
Nivel de ingreso en vendedores informales de Villavicencio.



Fuente: Elaboración Propia

De las personas encuestadas el 100% argumenta que el ingreso que reciben por su actividad económica es variable.

Grafico 8
Ingreso adicional en los vendedores informales en Villavicencio

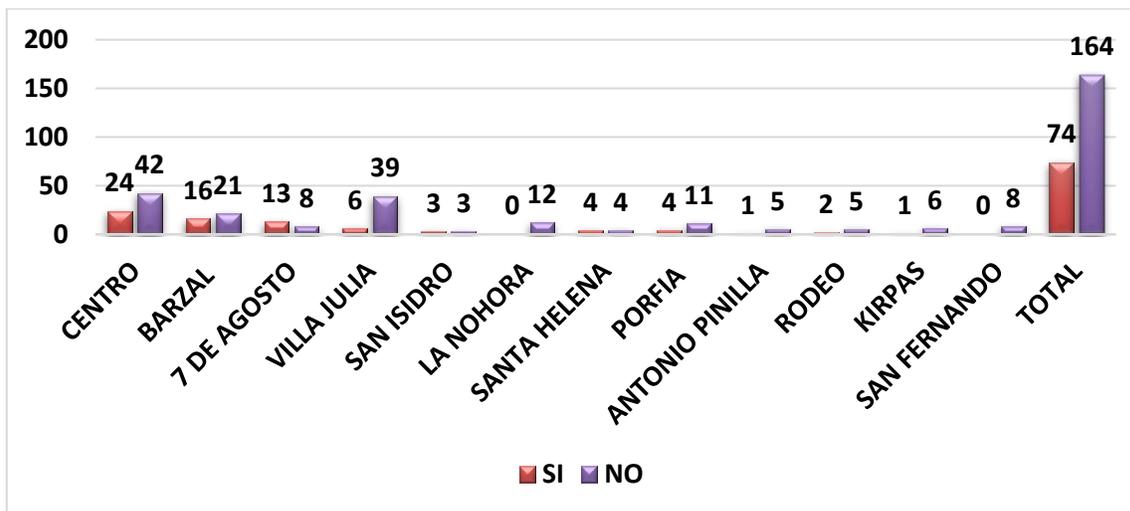


Fuente: Elaboración Propia

En el gráfico 8 se obtiene la información si aparte del ingreso por la actividad informal cuentan con un ingreso adicional en donde 225 personas afirmaron que no cuentan

con otro ingreso; además de esto se divisa que en los barrios Centro, Barzal y Siete de Agosto se encuentran situadas las personas que si cuenta con un ingreso adicional.

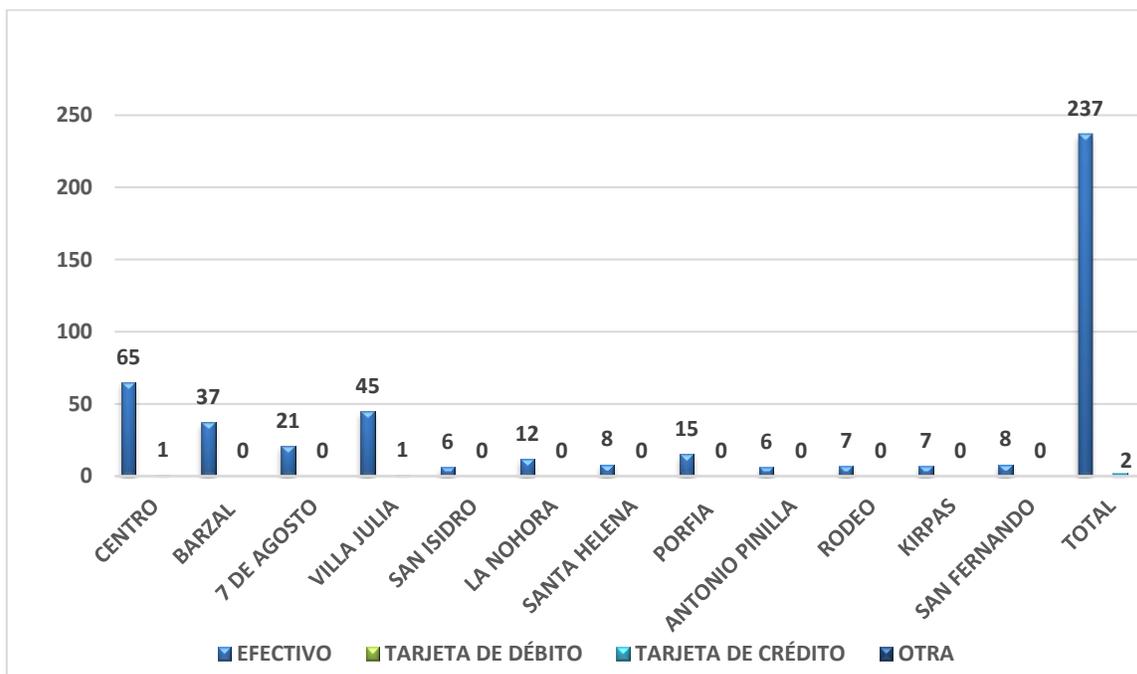
Grafico 9
Registran los gastos adquiridos los vendedores informales de Villavicencio



Fuente: Elaboración Propia

En esta gráfica se puede ver que solo 74 personas de los encuestados llevan un control de sus gastos; también se percibe que los vendedores informales localizados en zonas de oficina o locales comerciales llevan este control, debido a que la mitad de las personas encuestadas en cada zona realizan dicho control; y en lugares más lejanos como los barrios San Fernando, La Nohora y Porfía no se registra un seguimiento en los gastos realizados.

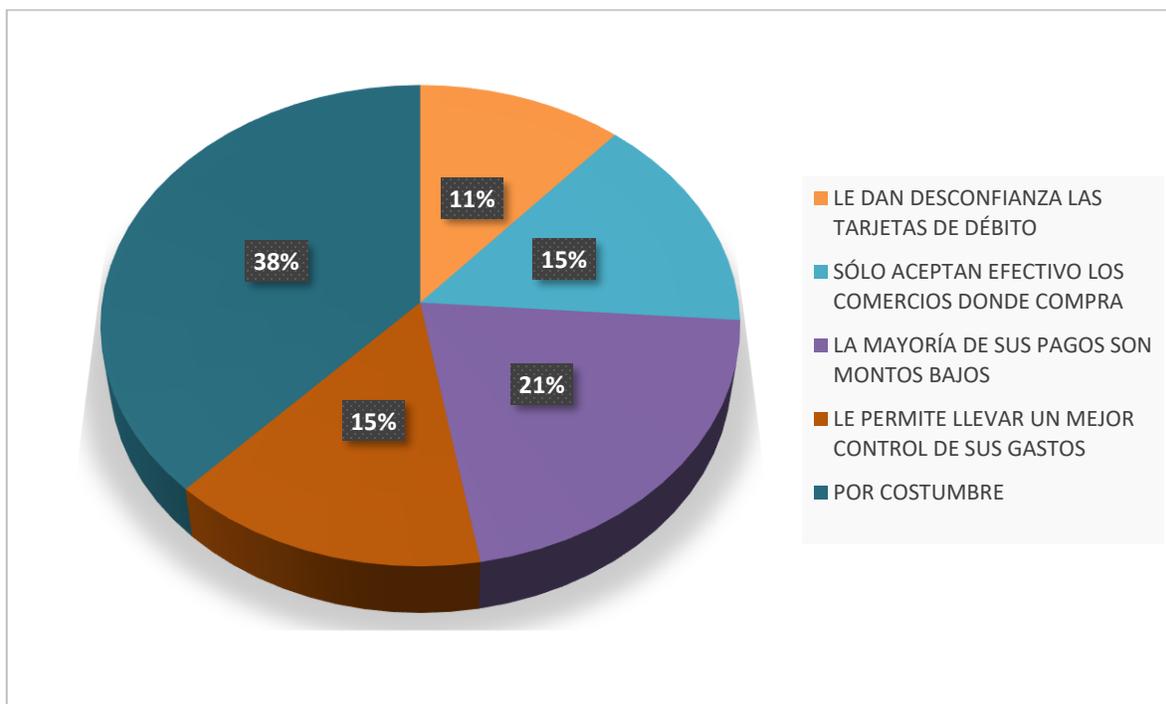
Grafico 10
Forma de pagos frecuentes que utilizan los vendedores informales en Villavicencio.



Fuente: Elaboración Propia

De las personas encuestadas 237 argumentaron que el medio de pago que más utilizan es el efectivo y tan solo 2 respondieron que utilizan como medio de pago frecuente la tarjeta de crédito, correspondientes al barrio Centro y Villa Julia.

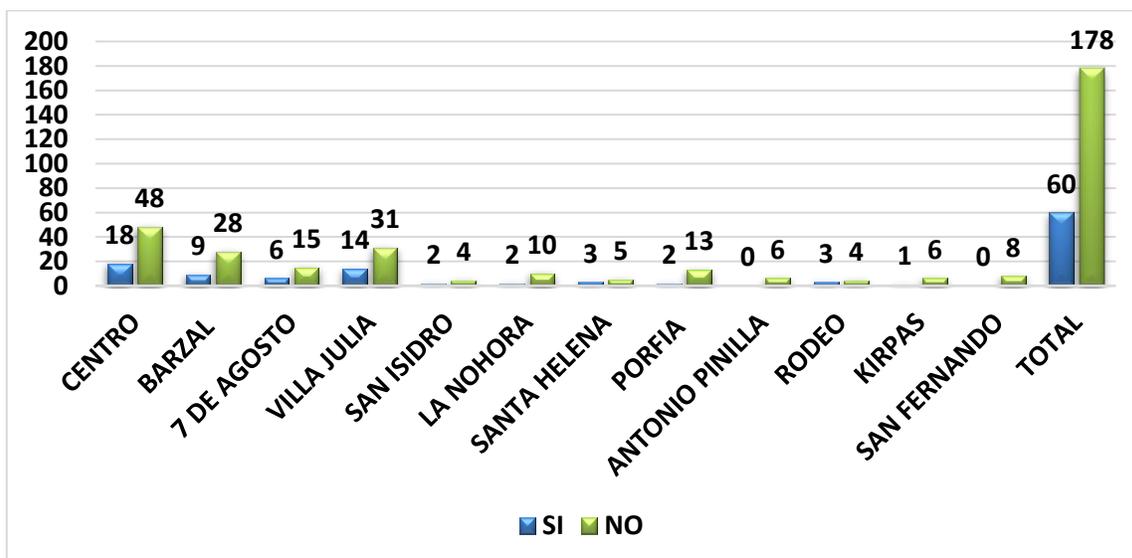
Grafico 11
Razón por la cual prefieren cancelar sus compras en efectivo



Fuente: Elaboración Propia

Entre las razones por las cuales los vendedores informales prefieren cancelar sus compras en efectivo se destaca que 38% de ellas argumentan que lo realizan de esta forma por costumbre, el 21% de las personas afirman que sus pagos son montos pequeños, mientras que un 15% de personas lo hacen por llevar un mejor control de sus gastos o porque solo aceptan esta efectivo en los comercios donde realiza sus compras y tan solo el 11% de las personas lo ejecutan de esta forma porque le genera desconfianza las tarjetas de crédito.

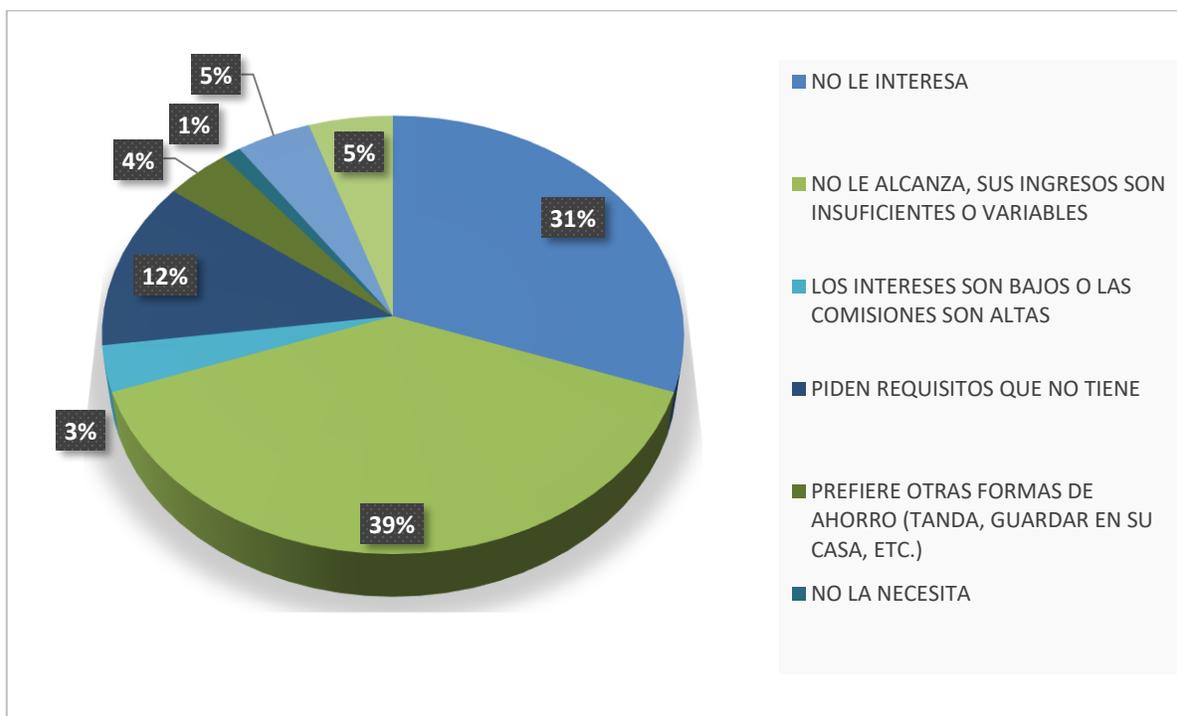
Grafico 12
Poseen alguna cuenta o tarjeta de nómina o ahorros los vendedores informales en Villavicencio



Fuente: Elaboración Propia

Se encuentra que 178 vendedores informales no cuentan con una cuenta o tarjeta de nómina o ahorros y tan solo 60 argumentaron que, si cuenta con este producto financiero, se visualiza que en los barrios Centro de los 66 encuestados 18 si cuentan con este producto y en el barrio Villa Julia de los 45 encuestados 14 manejan cuenta o tarjeta siendo los dos únicos barrios donde mayor respuesta positiva se obtuvo en el ejercicio de recolección de información.

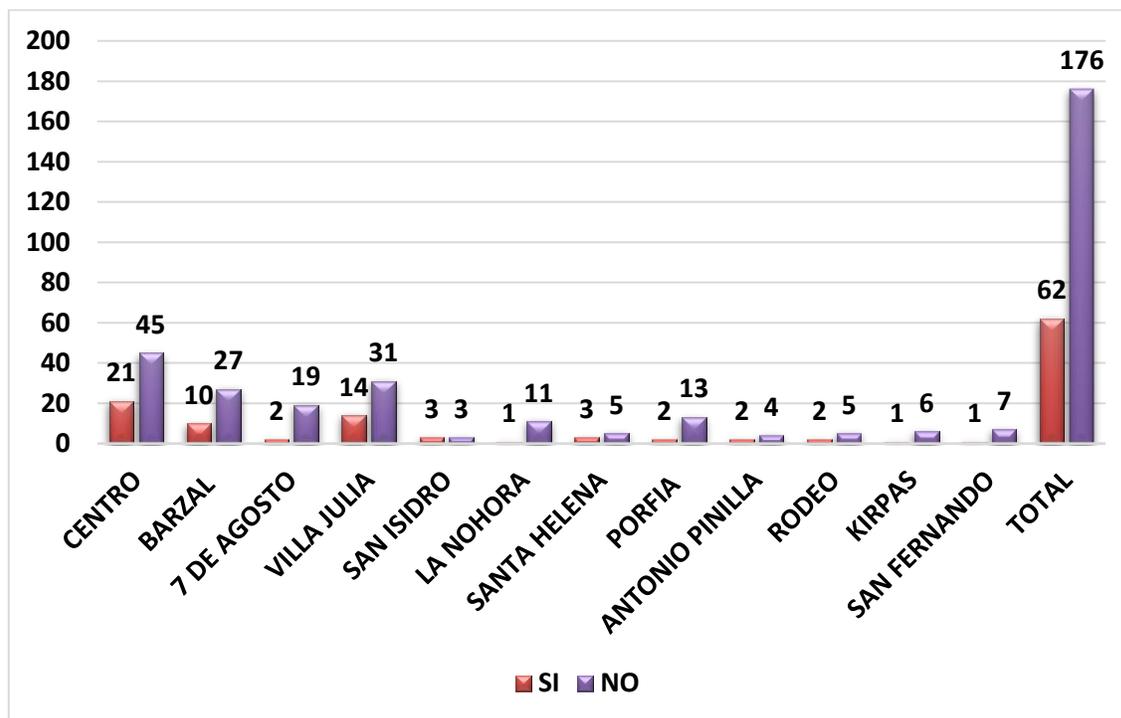
Grafico 13
 ¿Cuál es el motivo por el cual no tienen una cuenta de ahorro o nomina los vendedores informales en Villavicencio?



Fuente: Elaboración Propia

Según los resultado arrojados por la encuesta 39% de las personas argumentan que no poseen una cuenta o tarjeta de ahorros o nomina porque sus ingresos son insuficientes o variables, el 31% no les interesa tener este producto financiero, el 12% afirmaron que las entidades financieras les piden requisitos que no tienen, 5% de las personas no han recibido la información adecuada por parte de las entidades, un 5% dicen que no confían en las entidades o en algún momento han recibido mal servicio por las mismas, un 4% prefieren otras formas de ahorro, el 3% manifiestan que los intereses son bajos y las comisiones muy altas y tan solo el 1% de los g vendedores informales sostiene que no necesitan una cuenta.

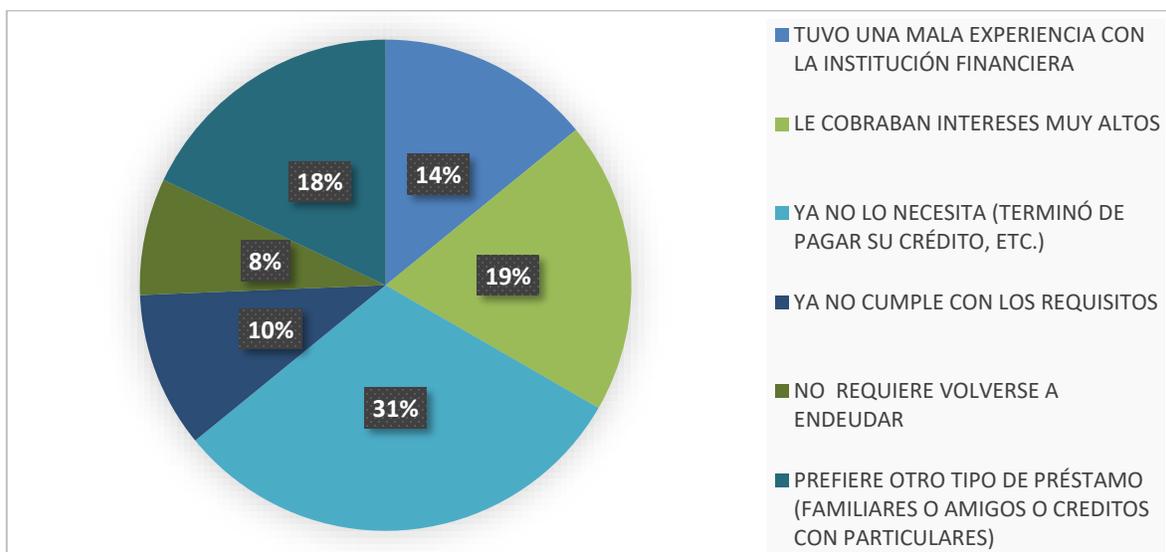
Grafico 14
Adquisición de préstamo, crédito o tarjeta de crédito en instituciones Financieras



Fuente: Elaboración Propia

De las personas encuestas 176 no han adquirido ninguna clase de préstamo, crédito o tarjeta de crédito en instituciones financieras y 62 afirmaron que han tenido alguno de estos productos financieros; se evidencia que en los barrios Centro, Barzal, Villa Julia y San isidro la mitad de los encuestados si han tenido estos productos mientras que en los demás barrios la participación es menor o casi nula.

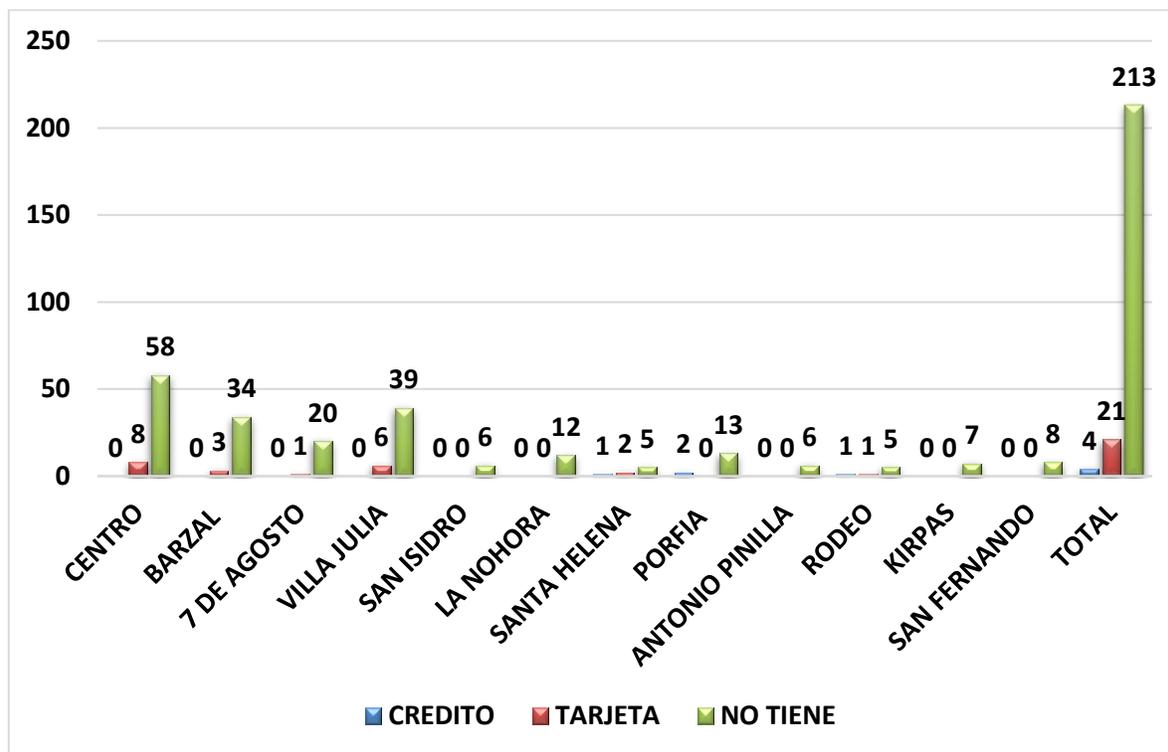
Grafico 15
Razón por la cual dejaron de tener crédito o tarjeta de crédito los vendedores informales en Villavicencio



Fuente: Elaboración Propia

De las personas encuestadas el 31% manifiestan que ya no necesitan el crédito como razón principal se estipuló la cancelación total de crédito, 19% argumentan que le cobraban intereses muy altos, 18% encuestados aseguran que prefieren otra clase de créditos ya sea por familiares, amigos o créditos con particulares, el 14% aseguraron tener una mala experiencia con una entidad financiera, 10% afirmaron que ya no cumplen con los requisitos que exigen estas entidades y el 8% de las personas dicen que no requieren volver a endeudarse; también se observa que esta respuesta no está ligada a el lugar de asentamiento del vendedor informal como se ha evidenciado anteriormente sino que su respuesta va ligada a su experiencia personal con las entidades financieras.

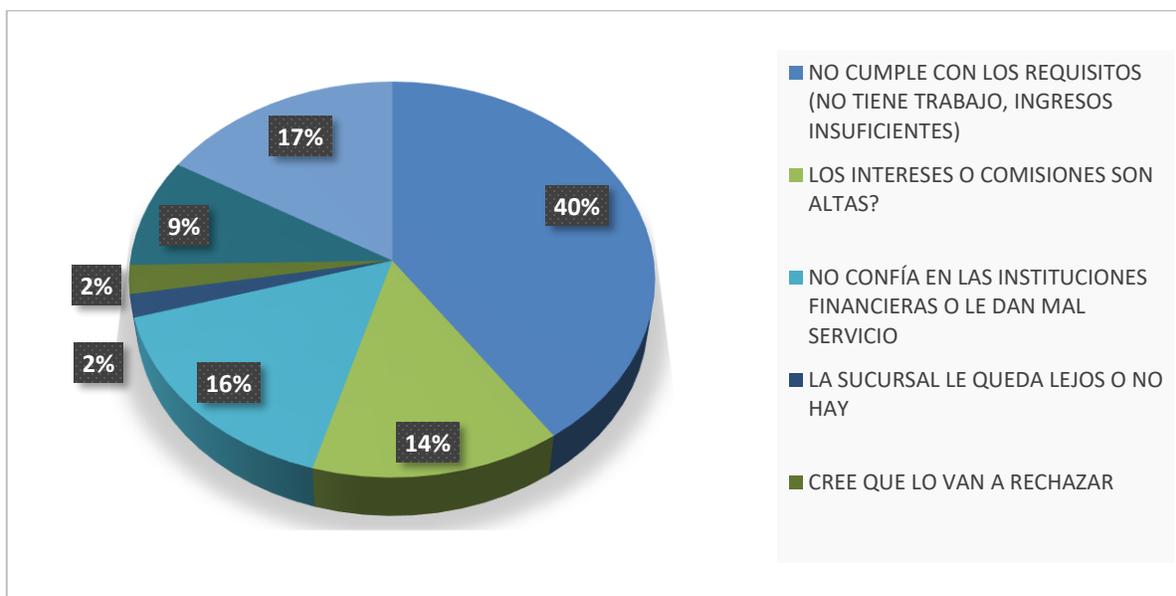
Grafico 16
 ¿Actualmente los vendedores Informales cuentan con algún crédito o tarjeta de crédito?



Fuente: Elaboración Propia

De los vendedores informales 213 sostienen que actualmente no cuenta con ninguna clase de crédito o tarjeta de crédito, también se nota que las personas prefieren el uso de las tarjetas de crédito a realizar el trámite de un crédito con alguna entidad financiera.

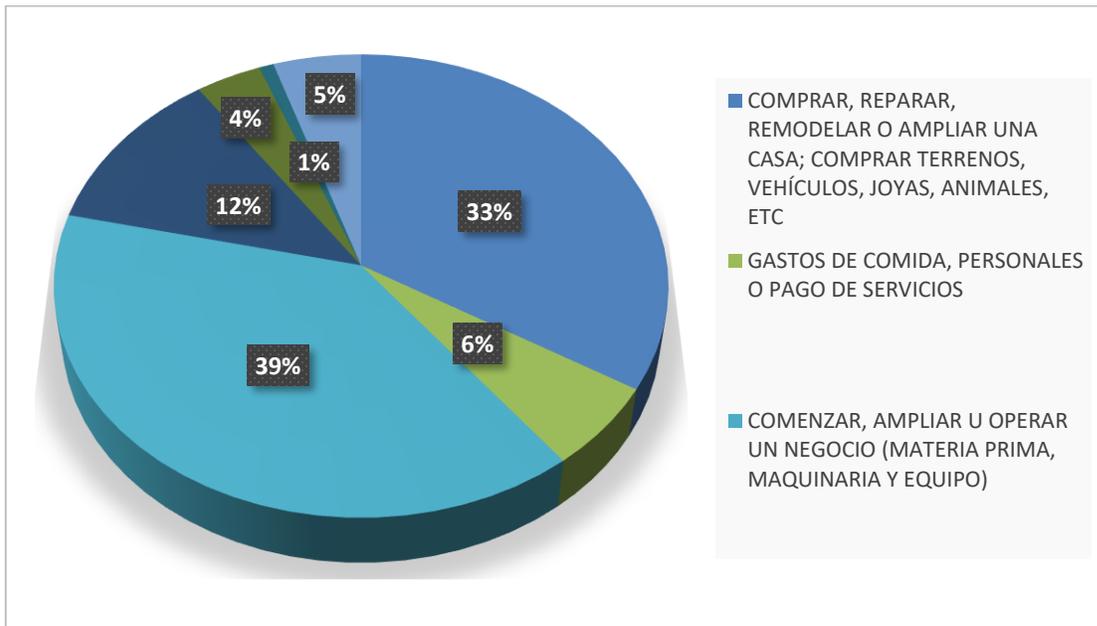
Grafico 17
Porqué los vendedores informales de Villavicencio no tienen un crédito o tarjeta de crédito



Fuente: Elaboración Propia

Según los datos arrojados 46% de los vendedores informales argumentan que no tienen un producto financiero en modalidad de crédito, puesto que no cumplen con los requisitos, el 17% dice que no les interesa o no necesitan adquirir uno, mientras que el 16% de los encuestados afirman que no confían en las entidades bancarias, de la mano a esta situación 14% de ellos no buscan esta alternativa porque consideran que los intereses o comisiones son altas.

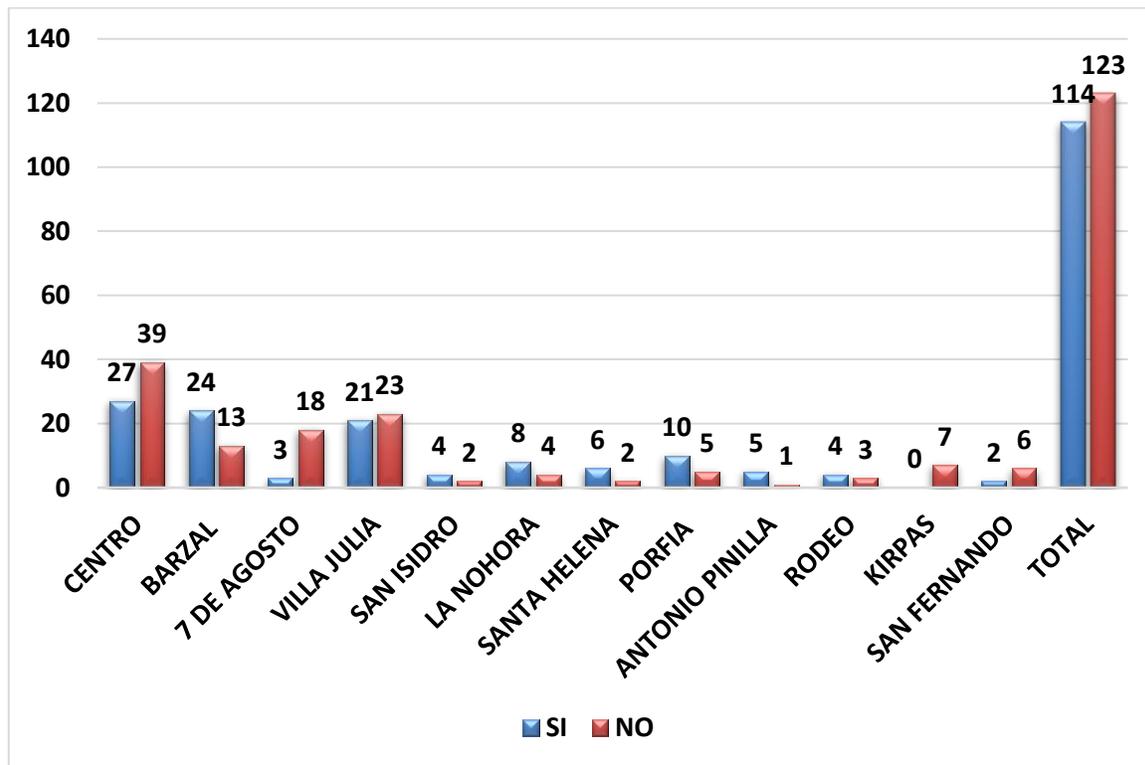
Grafico 18
Utilidad dada a los créditos por parte de los vendedores informales



Fuente: Elaboración Propia

La grafica anterior muestra que el 39% de los vendedores informales utilizarían los créditos para comenzar, ampliar u operar su actividad comercial, y el 33% de los encuestados consideran que lo invertirían en comprar, repara, remodelar o ampliar una vivienda, terrenos, vehículos, joyas o animales.

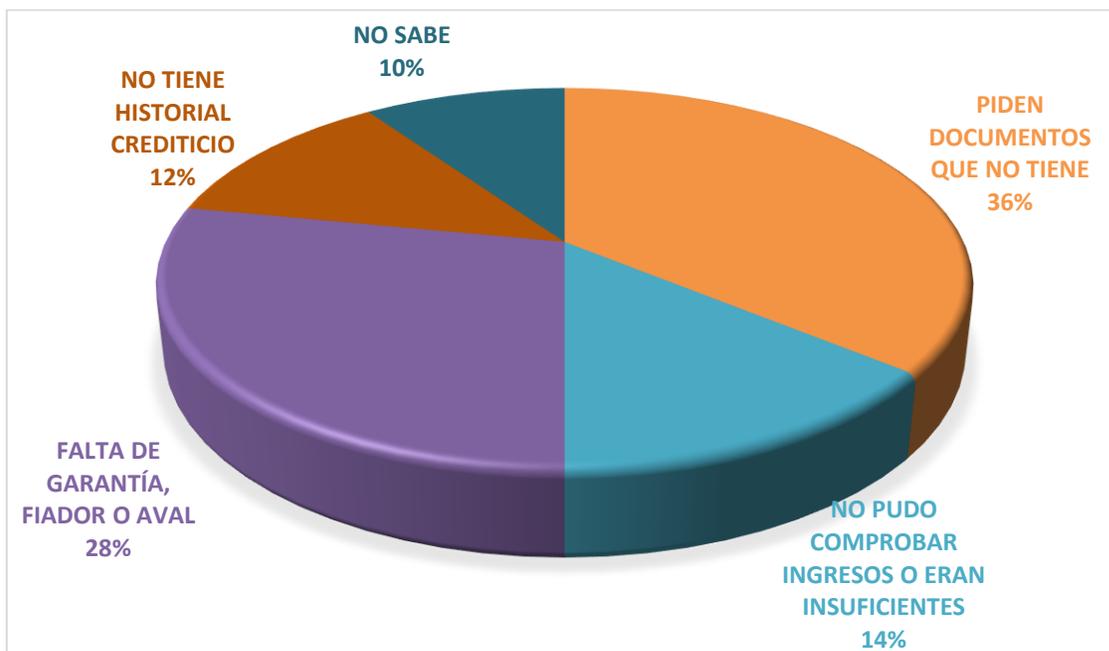
Grafico 19
¿Alguna vez le han rechazado alguna solicitud de crédito a los vendedores informales?



Fuente: Elaboración Propia

De las personas encuestadas 123 afirmaron que nunca les han negado una solicitud de crédito, mientras que 114 personas encuestadas si han tenido una respuesta negativa por parte de las entidades financieras, en barrios como la Nohora, Santa Helena, Porfía y Rodeo se percibe mayor negación de créditos que en barrios más centrales como el Barrio 7 de agosto, mientras que la balanza queda en igualdad en sectores como Villa Julia.

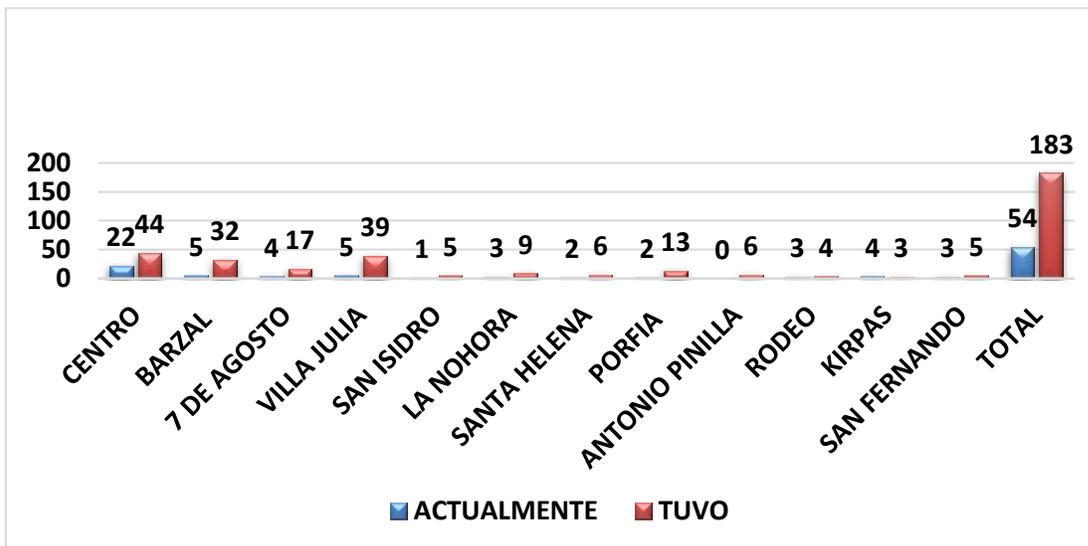
Grafico 20
Razones por las cuales han negado créditos a los vendedores informales



Fuente: Elaboración Propia

Según la información obtenido 36% de los vendedores informales argumentan que les han negado algún crédito porque piden documentación que no poseen, mientras que el 28% de las personas no han podido tramitar dichos productos financiero por falta de garantías, fiador o aval que soporte la deuda que van adquirir, así como 14% de encuestados no pudieron comprar ingresos o los que soportaban eran insuficientes según los requisitos de la entidad bancaria.

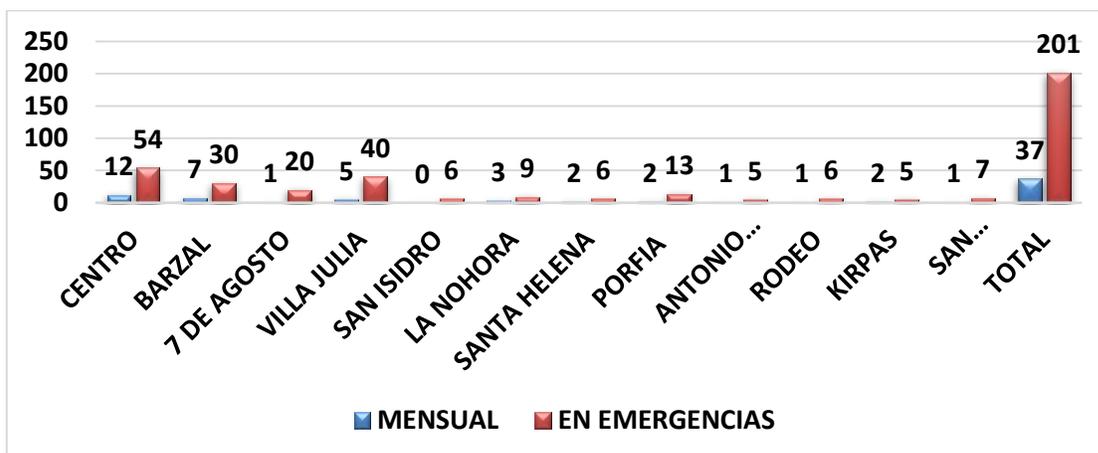
Grafico 21
 ¿Los vendedores informales han utilizado creditos con particulares?



Fuente: Elaboración Propia

Según la información recolectada, 183 del total de vendedores informales encuestados tuvieron en algún momento un crédito con particulares mientras que 54 de ellos afirman que actualmente cuentan con un crédito de esta índole.

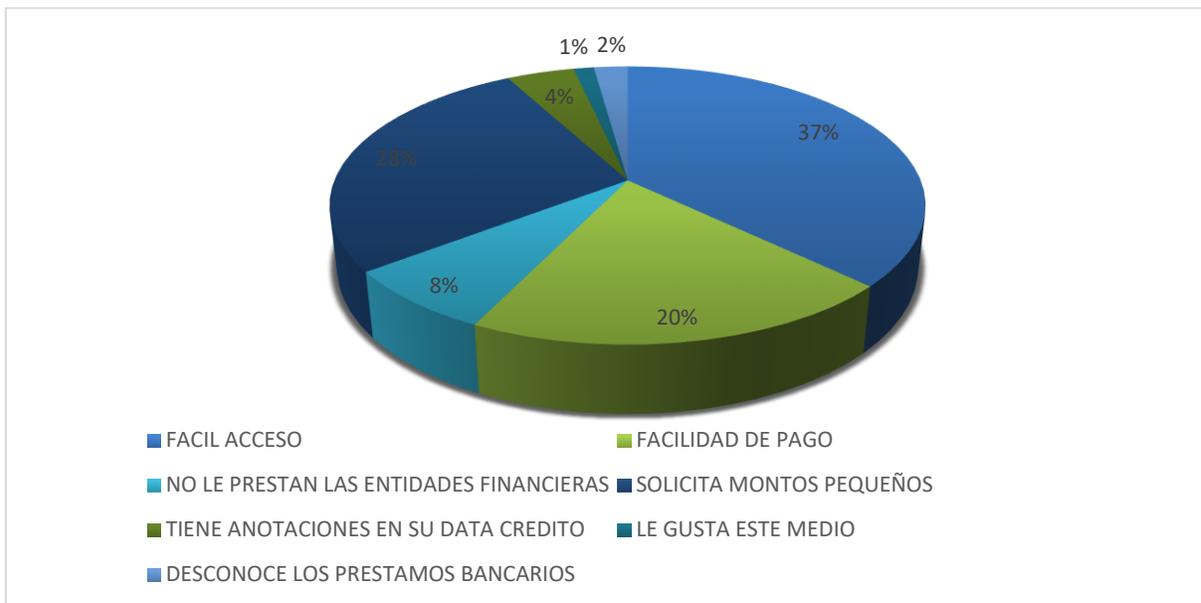
Grafico 22
Frecuencia de adquisición de créditos con particulares por parte de los vendedores informales



Fuente: Elaboración Propia

Según los resultados obtenidos 201 vendedores informales de los encuestados solo adquieren préstamos con particulares en situaciones de emergencia, mientras que 37 de ellos argumentan que el uso de estos préstamos lo realizan de manera mensual.

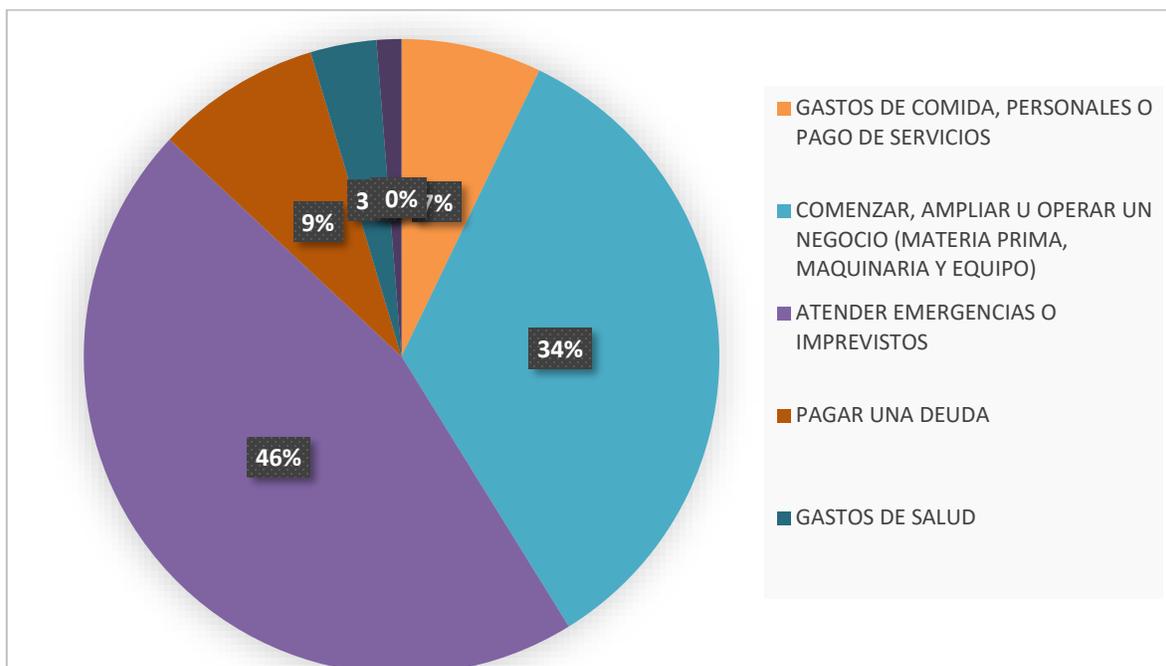
Grafico 23
motivos por los cuales los vendedores informales recurren a los créditos con particulares



Fuente: Elaboración Propia

La encuesta realizada arroja que la razón principal por la cual los vendedores informales deciden recurrir a créditos con particulares se basa en la facilidad de acceso que tienen a esta modalidad, 26% de las personas sostienen que los montos que solicitan o han solicitado son pequeños, 19% expresan que encuentran en estos créditos una facilidad en el modo de cancelar la deuda mientras que 7% de las personas lo realizan, puesto que con las entidades financieras no cuentan con la posibilidad de un préstamo.

Grafico 24
Principales usos a los créditos con particulares por parte de los vendedores informales



Fuente: Elaboración Propia

Para culminar la encuesta el 46% de los vendedores informales afirman que han utilizado dichos préstamos con particulares para suplir una emergencia o imprevisto, y el 34% han recurrido a ellos para comenzar, ampliar u operar su actividad comercial.

CAPITULO III

Modalidades de crédito ofrecidas por las entidades bancarias en la ciudad de Villavicencio.

Teniendo en cuenta que las entidades bancarias manejan diferentes líneas de crédito dependiendo las necesidades del consumidor y la oferta que manejen, para el ejercicio se tomó las principales entidades bancarias las cuales manejan la modalidad de microcrédito para independiente que es la categoría en la cual ingresaría el vendedor informal.

El trabajo se realizó remitiéndose a cada entidad bancaria y solicitando información para un crédito en modalidad microcrédito por el monto de \$1'500.00 pesos a un plazo de 1 año como independiente; la información obtenida se recopila en la siguiente tabla:

Tabla 4
Requisitos para solicitud de créditos en Entidades Bancarias

ENTIDADES BANCARIAS	REQUISITOS PARA SOLICITUD DE CREDITO
	<p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fotocopia de la cedula al 150% - Fotocopia Cámara de comercio no mayor a 30 días de expedición - Fotocopia Rut (antigüedad 2 años). - Fotocopia del cuaderno de ventas o facturas de compra o ventas del último mes. - Ingresos superiores a (\$6.000.000) pesos M/cte. - Dos referencias familiares - Dos referencias personales - No tener Reportes Negativos en Centrales de Riesgo - Extractos bancarios de los tres últimos meses. <p>FIADOR: No requiere hasta el monto de (\$10.000.000) pesos M/cte.</p> <p>TIEMPO DE ESTUDIO DE CREDITO: 5 a 8 días aproximadamente</p> <p>TASA: al 2.3 al 2.5 % NMV, asignando según el monto del préstamo.</p>
	<p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fotocopia de la cedula al 150% - Fotocopia Cámara de comercio no mayor a 30 días de expedición - Fotocopia Rut (antigüedad 2 años). - Fotocopia del cuaderno de ventas o facturas de compra o ventas del último mes.

 <p>Banco de Bogotá</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ingresos superiores a (\$8.000.000) pesos M/cte. - No tener Reportes Negativos en Centrales de Riesgo <p>FIADOR: No requiere hasta el monto de (\$12.000.000) pesos M/cte.</p> <p>TIEMPO DE ESTUDIO DE CREDITO: 3 a 5 días aproximadamente</p> <p>TASA: al 2.5 al 2.7 % NMV, asignando según el monto del préstamo.</p>
 <p>DAVIVIENDA</p>	<p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Declaración de renta o extractos bancarios de mínimo tres millones durante 3 meses consecutivos <p>FIADOR: depende al monto solicitado</p> <p>TIEMPO DE ESTUDIO DE CREDITO: 5 días hábiles</p> <p>TASA: al 2.1% al 2.2 a 60 meses máximo</p>
 <p>Banco Agrario de Colombia</p>	<p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fotocopia de la cedula al 150% - Certificación de ingresos: Fotocopia del cuaderno de ventas o facturas de compra o ventas del último mes. - Ingresos superiores a (\$2.000.000) pesos M/cte. - Dos referencias familiares - Dos referencias personales - No tener Reportes Negativos en Centrales de Riesgo <p>FIADOR: No requiere fiador, sino un avalista (persona laboralmente activa)</p> <p>TIEMPO DE ESTUDIO DE CREDITO: 3 a 5 días aproximadamente</p> <p>TASA: al 2.5 al 2.7 % NMV, asignando según el monto del préstamo.</p>
	<p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fotocopia de la cedula al 150% - Cámara de comercio o Rut (antigüedad 2 años).

	<ul style="list-style-type: none"> - Extractos bancarios tres últimos meses. - Estados Financieros (Balance General y Estado de resultado) - Ingresos superiores a (\$2.800.000) pesos M/cte. - No tener Reportes Negativos en Centrales de Riesgo <p>FIADOR: No requiere</p> <p>TIEMPO DE ESTUDIO DE CREDITO: 5 a 8 días aproximadamente</p> <p>TASA: 1.8 % NMV.</p>
	<p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - mayor de 23 años - declaración de renta - lugar fijo de la actividad comercial con más de 2 años de antigüedad <p>FIADOR: no dan información</p> <p>TIEMPO DE ESTUDIO DE CREDITO: no dan información</p> <p>TASA: no dan información</p>
	<p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - indispensable que el solicitante declare renta. <p>Sin este requisito no otorgan más información sobre microcrédito</p>
	<p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2 referencias geo-zonales - 2 referencias familiares - 1 referencia comercial - 1 referencia personal - No tener reportes en Data crédito - Fotocopia al 150% - Recibo de la Luz <p>FIADOR: Codeudor- Avalista (dependiendo de la actividad comercial)</p>

	<p>TIEMPO DE ESTUDIO DE CREDITO: 3 días hábiles TASA: 2.8% NMV para clientes nuevos o 2.6% NMV cuando son renovaciones</p>
	<p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Copia cedula 150% - Dirección de la actividad comercial - Número telefónico - Monto por solicitar <p>Demás información es dada por el analista de crédito al momento de evaluar la viabilidad del crédito en la primera visita.</p> <p>TIEMPO DE ESTUDIO DE CREDITO: de 2 a 3 días la visita del analista aparte del tiempo de estudio de crédito</p> <p>TASA: al 2.8% al 3% NMV</p>
	<p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - No estar reportado en Data crédito - Copia de la cedula al 150% - Llevar más de 1 año en la actividad comercial - 3 facturas de compra <p>Al realizar la visita el analista solicitara otros datos</p> <p>TIEMPO DE ESTUDIO DE CREDITO: 5 días hábiles TASA: tasa de 2.9% NMV</p>
	<p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fotocopia de la cedula al 150% - Fotocopia del cuaderno de ventas o facturas de compra o ventas del último mes. - Visita del asesor comercial de la zona. - No tener Reportes Negativos en Centrales de Riesgo <p>FIADOR: No requiere por montos menores a (\$8.000.000) pesos M/cte., superiores se requiere fiador o tener bien</p>

	<p>raíz o se realiza la compra de un fondo (valor según el monto del préstamo)</p> <p>TIEMPO DE ESTUDIO DE CREDITO: 2 días aproximadamente</p> <p>TASA: 2.3 al 2.6 % NMV, asignando según el monto del préstamo.</p>
	<p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fotocopia de la cedula al 150% con firma y huella. - Declaración de renta del año anterior. - Extractos bancarios de los 3 últimos meses, por cada entidad soportada (si son generadoras por internet deben traer sello de la entidad bancaria) - Ingresos superiores a (\$2.000.000) pesos M/cte. - No tener Reportes Negativos en Centrales de Riesgo <p>FIADOR: No requiere</p> <p>TIEMPO DE ESTUDIO DE CREDITO: 3 días aproximadamente</p> <p>TASA: 1.91% NMV.</p>

Fuente: Elaboración Propia

A continuación, se realizó un simulador de crédito en donde se tomó dos bancos con tasas de interés diferentes y dos tipos de crédito informal.

La información obtenida de los créditos informales fue suministrada por prestamistas de esta modalidad.

SIMULADOR CREDITO FORMAL

Banco Occidente

VALOR CREDITO	\$ 1.000.000
INTERES	1,8%
PERIODOS	12
VALOR CUOTA	\$ 93.402

N°	VALOR CUOTA	INTERES	AMORTIZACION	SALDO
0				\$ 1.000.000
1	\$ 93.402	\$ 18.000	\$ 75.402	\$ 924.598
2	\$ 93.402	\$ 16.643	\$ 76.759	\$ 847.839
3	\$ 93.402	\$ 15.261	\$ 78.141	\$ 769.698
4	\$ 93.402	\$ 13.855	\$ 79.547	\$ 690.151
5	\$ 93.402	\$ 12.423	\$ 80.979	\$ 609.171
6	\$ 93.402	\$ 10.965	\$ 82.437	\$ 526.734
7	\$ 93.402	\$ 9.481	\$ 83.921	\$ 442.814
8	\$ 93.402	\$ 7.971	\$ 85.431	\$ 357.382
9	\$ 93.402	\$ 6.433	\$ 86.969	\$ 270.413
10	\$ 93.402	\$ 4.867	\$ 88.535	\$ 181.879
11	\$ 93.402	\$ 3.274	\$ 90.128	\$ 91.750
12	\$ 93.402	\$ 1.652	\$ 91.750	\$ -
TOTAL	\$ 1.120.824			

Se evidencia la simulación de un crédito por un monto de (\$1.000.000) de pesos, con una tasa de interés del 1,8%, a un periodo de 12 meses, con una cuota de (\$93.402) pesos, se muestra un pago aproximado de (\$120.824) pesos.

Banco Mundo Mujer

VALOR CREDITO	\$ 1.000.000
INTERES	2,8%
PERIODOS	12
VALOR CUOTA	\$ 99.266

N°	VALOR CUOTA	INTERES	AMORTIZACION	SALDO
0				\$ 1.000.000
1	\$ 99.266	\$ 28.000	\$ 71.266	\$ 928.734
2	\$ 99.266	\$ 26.005	\$ 73.262	\$ 855.472
3	\$ 99.266	\$ 23.953	\$ 75.313	\$ 780.158
4	\$ 99.266	\$ 21.844	\$ 77.422	\$ 702.736
5	\$ 99.266	\$ 19.677	\$ 79.590	\$ 623.147
6	\$ 99.266	\$ 17.448	\$ 81.818	\$ 541.328
7	\$ 99.266	\$ 15.157	\$ 84.109	\$ 457.219
8	\$ 99.266	\$ 12.802	\$ 86.464	\$ 370.755
9	\$ 99.266	\$ 10.381	\$ 88.885	\$ 281.869
10	\$ 99.266	\$ 7.892	\$ 91.374	\$ 190.495
11	\$ 99.266	\$ 5.334	\$ 93.933	\$ 96.563
12	\$ 99.266	\$ 2.704	\$ 96.563	\$ -
TOTAL	\$ 1.191.197			

Se evidencia la simulación de un crédito por un monto de (\$1.000.000) de pesos, con una tasa de interés del 2,8%, a un periodo de 12 meses, con una cuota de (\$99.266) pesos, se muestra un pago aproximado de (\$191.197) pesos.

SIMULADOR CREDITO INFORMAL

Préstamo por Persona Natural

VALOR CREDITO	\$ 1.000.000
INTERES	8%
PERIODOS	12
VALOR CUOTA	\$ 80.000

N°	INTERES MENSUAL SIN APORTE A CAPITAL
0	
1	\$ 80.000
2	\$ 80.000
3	\$ 80.000
4	\$ 80.000
5	\$ 80.000
6	\$ 80.000
7	\$ 80.000
8	\$ 80.000
9	\$ 80.000
10	\$ 80.000
11	\$ 80.000
12	\$ 80.000
TOTAL	\$ 960.000

Se demuestra la simulación de un crédito por un monto de (\$1.000.000) de pesos, con una tasa de interés del 8%, a un periodo de 12 meses, con una cuota de (\$80.000) pesos, la cual representa el pago del interés obtenido por cada mes, ya que en esta modalidad se cancela el capital al final del tiempo pactado, se muestra un pago total por interés aproximado de (\$960.000) pesos.

Sistema de préstamo Gota a Gota

VALOR CREDITO	\$ 1.000.000
INTERES	20%
PERIODOS	2
VALOR CUOTA	\$ 200.000

N°	INTERES MENSUAL SIN APOORTE A CAPITAL	CUOTA
0		
1	\$ 200.000	\$ 700.000
2	\$ 200.000	\$ 700.000
TOTAL	\$ 400.000	\$ 1.400.000

Se indica la simulación de un crédito por un monto de (\$1.000.000) de pesos, con una tasa de interés del 20%, a un periodo de 2 meses, con una cuota de (\$700.000) pesos, la cual representa el pago del interés obtenido por cada mes, en esta modalidad la cancelación puede ser acordada en pagos diarios, semanales, quincenales o mensuales, se muestra un pago total por interés aproximado de (\$400.000) pesos.

De acuerdo con la información anterior, se puede denotar el beneficio que otorga el sector bancario en su característica de pago y en el bajo nivel de interés pagado sobre el crédito, que en cambio evidenciando las modalidades informales son de fácil acceso, pero manejan tasas de interés muy altas, generando un interés bastante alto frente al crédito bancario, poco tiempo y a su vez el pago de capital poco viable para conseguir terminar el crédito.

CAPITULO IV

Estrategias de mejora para la inclusión al sistema financiero de los vendedores informales en la ciudad de Villavicencio.

Teniendo en cuenta el trabajo de campo que se realizó, la percepción que tienen los vendedores informales y las modalidades de crédito que manejan las diferentes entidades bancarias en la ciudad de Villavicencio se observa que el engorroso procedimiento que tiene el adquirir un crédito en las entidades los lleva a ver como una opción más practica recurrir a los créditos con particulares, basándose en que con esta modalidad tienen un fácil acceso y facilidad de pago.

No obstante, existes otras alternativas que podrían ser una solución para lograr dicha inclusión al sistema financiero y de igual forma que las personas lo visualicen como un beneficio y una perdida ya sea de tiempo o dinero.

Como una estrategia para lograr la inclusión al sistema financiero se podría realizar por medio de programas de vivienda en donde los vendedores informales vean en sus ahorros el beneficio para la adquisición de vivienda propia por medio de las siguientes entidades:

- **Caja de compensación familiar (COFREM):** Por medio del subsidio para vivienda que realiza a sus afiliados en donde facilita la adquisición de vivienda nueva por una sola vez, desde que cumplan con los requisitos que exige la ley, así como el complemento de ahorro programado; los requisitos exigidos son:
 - ✓ Tener conformado un hogar de dos o más personas.

- ✓ Contar con ingresos totales mensuales del hogar no superior a cuatro salarios mínimos legales mensuales vigentes \$ 2.950.868.
- ✓ No ser propietarios de vivienda a no ser que sea para construcción o mejoramiento de vivienda.
- ✓ Tener un ahorro previo como mínimo igual al 10% del valor total de la vivienda que se quiere adquirir. (Un equivalente mínimo a \$6.000.000).
- ✓ No haber sido beneficiario anteriormente de un subsidio familiar de vivienda.
- ✓ No haber sido beneficiario de préstamos del instituto de crédito territorial o del Fondo Nacional del Ahorro.

(Cofrem, 2017)

Para trabajadores independientes además de los requisitos anteriores deben tener una antigüedad mínima de tres años siendo afiliados y presentar la respectiva comprobación de ingresos y/o declaración de renta; si bien es cierto que hay unas exigencias para acceder a este subsidio, es una forma de generar la inclusión al sistema financiero por medio del ahorro programado y con la respectiva aclaración de dudas e inquietudes a los interesados, verán en esta una buena oportunidad de obtener vivienda.

Siguiendo por la línea de adquisición de vivienda también el Fondo Nacional del Ahorro genera alternativas incluyentes que permitirían al vendedor informal dicha adquisición.

- **Fondo Nacional del Ahorro:** manteniendo la misma mecánica de ahorro programado esta entidad busca brindar diferentes alternativas para la adquisición de vivienda propia ya sea nueva o usada, teniendo en cuenta el cumplimiento en los ahorros que el mismo beneficio pacte realizar para cumplir con el objetivo del inmueble; los requisitos como independiente son:

Ingreso o total de 0 a 2 SMLMV

- ✓ Formulario de solicitud única de crédito totalmente diligenciado.
- ✓ Fotocopia del documento de identidad.
- ✓ Certificado de ingresos y Retenciones del último año y fotocopia de la Declaración de Renta o Carta de No declarante según aplique.
- ✓ Comunicación del afiliado donde se indique detalladamente la actividad que desarrolla y el ingreso mensual.
- ✓ Rut o Cámara de comercio para quienes tengan establecimientos de comercio formalmente constituidos.

(Ahorro, 2017)

Cabe resaltar que es importante un asesoramiento previo con las personas interesados, en donde se pueda resolver aquellas dudas en los requerimientos exigidos por cada entidad y como de esta forma ingresarían al sistema financiero desde la percepción de beneficio propio.

Desde el ámbito académico una forma de generar campo de acción para aquellos estudiantes que matriculen la materia Practica de responsabilidad social dada en el pensum de la carrera Administración Financiera en donde se logre realizar un acercamiento con los vendedores informales brindando asesorías sobre la importancia

de la inclusión al sistema financiero y los beneficios que conllevan una práctica responsable y sostenible

CONCLUSIONES

Teniendo en cuenta los objetivos planteados en la investigación se observa que la percepción que tienen los vendedores informales se encuentra sujeta a las limitaciones que tienen tanto de ingresos y educación como a la falta de información que presenta con respecto a las diferentes entidades bancarias que ofrecen créditos para independientes.

Por parte de las entidades bancarias se puede observar que en muchos casos limitan la adquisición de sus créditos con documentación de difícil obtención así como también existen otras que brindan el apoyo al crecimiento de estas actividades comerciales, pero se debe evaluar si es necesario evaluar aquellos aspectos que hacen que los vendedores informales vean en los bancos una opción difícil y engorrosa y no como un aliado para el crecimiento de su actividad comercial.

Se plantea la necesidad que la academia genere la posibilidad de crear un acercamiento con esta población por medio de capacitaciones que lleven a los estudiantes a involucrarse con la población desde una perspectiva social y financiera, ya sea por medio de acompañamiento o resolviendo las dudas e inquietudes que se presentan sobre inclusión al sistema financiero.

Se espera que esta investigación sea un puente para que futuros estudiantes amplíen la información obtenida y creen más estrategias para dicha inclusión al sistema financiero o apoyando a proceso de educación financiera que llevaran a mejorar la calidad de vida de las personas involucradas.

RECOMENDACIONES

Es importante realizar una caracterización más amplia que permita conocer a fondo las condiciones de los vendedores informales y como estas pueden influir al momento de cambiar su actividad laboral; también se deben incluir otros aspectos como la edad y la posibilidad de escuchar las diferentes alternativas que desde la perspectiva del vendedor puedan ayudar a mejorar su situación.

También se deben crear diferentes alternativas para la formación de los vendedores informales, en donde facilite desde la culminación de la educación media como carreras técnicas que brinden la posibilidad de generar una fuente de ingreso diferente a la informalidad.

De igual manera la percepción que tienen los vendedores informales acerca de la inclusión al sistema financiero se debe a la falta de información y asesoramiento en este ámbito, por lo cual se podrían crear desde la academia capacitaciones ya sea dictadas por los mismo estudiantes teniendo como base el objeto social que resalta la Universidad Minuto de Dios, con el fin de aclarar las dudas e incertidumbre que tienen los vendedores informales sobre la inclusión al sistema financiero y las diferentes alternativas para realizarlo sin que sea visto como un gasto o un proceso de larga duración y sin beneficio alguno sino por el contrario la oportunidad de poder hacer crecer su actividad comercial o la obtención de vivienda propia, entre otras.

Se espera que esta investigación sea una base para futuros temas de interés por parte de los estudiantes de Administración Financiera que vean una oportunidad de incursionar en la investigación mientras generan estrategias o procedimientos para el progreso de la

ciudad o el mejoramiento de la calidad de vida de las personas que se dedican a las ventas informales.

Bibliografía

Ahorro, F. N. (2017). *Credito por ahorro voluntario*. Obtenido de

<https://www.fna.gov.co/vivienda/credito-por-ahorro-voluntario#parentHorizontalTab2>

Asobancaria. (4 de Diciembre de 2012). *www.asobancaria.com*. Recuperado el 15 de 03 de 2017, de <http://www.asobancaria.com/sabermassermas/los-peligros-de-los-prestamos-gota-a-gota/>

Banca de las Oportunidades. (Diciembre de 2016). Reporte Trimestral de Inclusion Financiera. Colombia.

Bancos, F. L. (2016). *II Informe de Inclusion Financiera*.

CAICEDO, A. L. (2011). *LA ECONOMIA INFORMAL EN VILLAVICENCIO . VILLAVICENCIO*.

Cofrem, c. d. (2017). *subsidio de vivienda nueva cofrem*. Obtenido de

<https://www.cofrem.com.co/subsidio/subsidio-de-vivienda-nueva>

COLOMBIA, C. D. (2012). *PROYECTO DE LEY 23 DE 2012 SENADO*. BOGOTA.

COLOMBIA, P. D. (2014). *LEY 1735*. BOGOTA.

COLOMBIA, S. F. (2009). *LEY 1328 DE 2009*. BOGOTA.

deobold b., v. d. (1971). *"estrategia de la investigacion descriptiva" en manual de la tecnica de la investigacion educacional.* paidos.

Deobold b., V. d. (1971). *"estrategia de la investigacion descriptiva" en manual de la tecnica de la investigacion educacional.* Paido.

Gomez, I. F. (2015). *Dinamica Economica de los vendedores Ambulantes en el Centro de Cali.* Santiago de Cali.

Juan Carlos Guataquí Roa, A. G. (2011). *PERFIL DE LA INFORMALIDAD EN COLOMBIA .* BOGOTA.

MANTILLA, J. J. (2014). *INCLUSIÓN FINANCIERA EN COLOMBIA: DETERMINANTES Y BARRERAS.* BOGOTA.

Ministerio de Hacienda . (Mayo de 2016). *www.minhacienda.gov.co.* Obtenido de http://www.minhacienda.gov.co/HomeMinhacienda/ShowProperty?nodeId=%2FOCS%2FP_MHCP_WCC-041673%2F%2FidcPrimaryFile&revision=latestreleased

Nacional, G. (2016). *Estrategia Nacional de Inclusion Financiera.* Bogota.

Núñez Mendez, J. A. (29 de Octubre de 2002). Empleo informal y evasión fiscal en Colombia.

OIT. (2015). *ECONOMIA INFORMAL.*

Oportunidades, B. d. (2016). *Reporte Trimertral de Inclusion Financiera .*

PUBLICO, M. D. (2014). *LEY 1735 DE 2014.* BOGPTA.

Público, M. d. (2015). *Decreto 1491.* Bogota D.c.

PÚBLICO, M. D. (2015). *Decreto 2338*. Bogota D.c.

Republica, B. d. (2014). *Informe de Estabilidad Financiera*. Bogota.

Senado, S. (12 de Octubre de 2012). *www.secretariasenado.gov.co*. Recuperado el 16 de 04 de 2017, de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1480_2011.html

Superintendencia Financiera de Colombia. (2012). *Reporte de Inclusion Financiera*. Colombia.

Superintendencia Financiera de Colombia. (14 de 04 de 2017).

www.superfinanciera.gov.co. Recuperado el 20 de 04 de 2017, de

<https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Publicaciones&lTipo=publicaciones&lFuncion=loadContenidoPublicacion&id=61298>

Territorial, S. d. (2011). *Observatorio de Empleo*. Villavicencio.

Villavicencio, A. d. (2017). *Presentacion Villavicencio*. Villavicencio.

ANEXOS

1 Carta de entrega de Caracterización de vendedores informales



SECRETARIA CONTROL FÍSICO
DIRECCIÓN DEFENSA ESPACIO PÚBLICO

1401-17.12//7809

Villavicencio, 07 de junio de 2017

Señora
NUBIA RODRIGUEZ GARZÓN
Cra 51 A NO. 49ª-02 Barrio Chapinerito
Ciudad

Referencia: Solicitud radicado No. 228472- Caracterización Vendedores Ambulantes

En atención a su solicitud, nos permitimos informarle que mediante correo electrónico del día 24 de abril de 2017, fue enviada la información solicitada a la cuenta nubiarodriguez9085@gmail.com, suministrada por usted, donde encontrará la caracterización realizada a 617 vendedores informales de la ciudad.

Cordial Saludo,

WILLIAM TURRIAGO ROJAS
Director Espacio Público

NOMBRES Y APELLIDOS	CARGO	FIRMA
V°B°:	N.A.	
Reviso:	N.A.	
Elaboro: Janina Bacca	Contratista P.U.	

Calle 41 No. 28-08 Barrio Emporio * NIT. 892.099.324-3 • Teléfono: 320 4963480
Código Postal: 500001 • www.villavicencio.gov.co • Twitter: @villavoalcaldia
Villavicencio, Meta
Página 1 de 1

2 Formato de Encuesta

ENCUESTA
PERCEPCIÓN DE LOS VENDEDORES INFORMALES ACERCA DE LA INCLUSIÓN AL
SISTEMA FINANCIERO EN VILLAVICENCIO
2017



OBJETIVO: Caracterizar la percepción de los vendedores informales frente a su inclusión al sistema financiero en la ciudad de Villavicencio.

MARQUE CON UNA X LA RESPUESTA

1. IDENTIFICACIÓN	
1.1. NOMBRE	_____
1.2. ESTADO CIVIL	_____
<input type="checkbox"/> SOLTERO (A)	<input type="checkbox"/> DIVORSIADO (A)
<input type="checkbox"/> CASADO (A)	<input type="checkbox"/> VIUDO (A)
<input type="checkbox"/> UNION LIBRE (A)	
1.3. DIRECCIÓN	BARRIO _____
1.4. CELULAR	_____
2. CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS	
2.1. N° DE PERSONAS A CARGO	_____
2.2. NIVEL ACADEMICO	_____
<input type="checkbox"/> NINGUNO	<input type="checkbox"/> MEDIA (10o-11)
<input type="checkbox"/> BASICA PRIMARIA(1o - 5o)	<input type="checkbox"/> SUPERIOR O UNIVERSITARIA
<input type="checkbox"/> BASICA SECUNDARIA (6o- 9o)	<input type="checkbox"/> NO SABE, NO INFORMA
2.3. ACTIVIDAD ECONOMICA	_____
2.4. HACE CUANTO LABORA EN ESTE OFICIO	_____
<input type="checkbox"/> MENOS DE SEIS MESES	<input type="checkbox"/> UN AÑO
<input type="checkbox"/> CASI UN AÑO	<input type="checkbox"/> MAS DE UN AÑO
3. AHORRO FORMAL E INFORMAL	
3.1. SU INGRESO ES	_____
<input type="checkbox"/> FIJO	<input type="checkbox"/> VARIABLE
3.2. ¿CUENTA CON UN INGRESO ADICIONAL?	_____
<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
3.3. ¿USTED LLEVA UN REGISTRO DE SUS GASTOS?	_____
<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
3.4. CUANDO REALIZA COMPRAS, ¿QUÉ FORMA DE PAGO UTILIZA CON MÁS FRECUENCIA?	_____
<input type="checkbox"/> EFECTIVO	<input type="checkbox"/> TARIETA DE CRÉDITO
<input type="checkbox"/> TARIETA DE DÉBITO	<input type="checkbox"/> OTRA _____
3.5. ¿CUÁL ES LA RAZÓN PRINCIPAL POR LA QUE PREFIERE PAGAR SUS COMPRAS EN EFECTIVO?	_____
<input type="checkbox"/> LE DAN DESCONFIANZA LAS TARIETAS DE DÉBITO	
<input type="checkbox"/> SÓLO ACEPTAN EFECTIVO LOS COMERCIOS DONDE COMPRA	
<input type="checkbox"/> LA MAYORÍA DE SUS PAGOS SON MONTOS BAJOS	
<input type="checkbox"/> LE PERMITE LLEVAR UN MEJOR CONTROL DE SUS GASTOS	
<input type="checkbox"/> POR COSTUMBRE	
3.6. ¿USTED TIENE ALGUNA CUENTA O TARIETA DE NÓMINA, AHORRO?	_____
<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
3.7. ¿CUÁL ES LA RAZÓN PRINCIPAL POR LA QUE NO TIENE UNA CUENTA?	_____
<input type="checkbox"/> NO LE INTERESA	
<input type="checkbox"/> NO LE ALCANZA, SUS INGRESOS SON INSUFICIENTES O VARIABLES	
<input type="checkbox"/> LOS INTERESES SON BAJOS O LAS COMISIONES SON ALTAS	
<input type="checkbox"/> PIDEN REQUISITOS QUE NO TIENE	
<input type="checkbox"/> PREFIERE OTRAS FORMAS DE AHORRO (TANDA, GUARDAR EN SU CASA, ETC.)	
<input type="checkbox"/> NO LA NECESITA	
<input type="checkbox"/> NO CONFÍA EN INSTITUCIONES FINANCIERAS O LE DAN MAL SERVICIO	
<input type="checkbox"/> NO HA RCIBIDO INFORMACION ADECUADA	
4. CREDITO FORMAL E INFORMAL	
MARQUE CON UNA X LA RESPUESTA	
4.1. ¿ALGUNA VEZ TUVO UN PRÉSTAMO, CRÉDITO O TARIETA DE CRÉDITO EN INSTITUCIONES FINANCIERAS?	_____
<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO

4.2 ¿POR QUÉ DEJÓ DE TENER SU CRÉDITO O TARJETA DE CRÉDITO?

TUVO UNA MALA EXPERIENCIA CON LA INSTITUCIÓN FINANCIERA

LE COBRABAN INTERESES MUY ALTOS

YA NO LO NECESITA (TERMINÓ DE PAGAR SU CRÉDITO, ETC.)

YA NO CUMPLE CON LOS REQUISITOS

NO REQUIERE VOLVERSE A ENDEUDAR

PREFERE OTRO TIPO DE PRÉSTAMO (FAMILIARES O AMIGOS O CREDITOS CON PARTICULARES)

4.3 ¿ACTUALMENTE USTED TIENE ALGÚN CRÉDITO BANCARIO, TARJETA DE CRÉDITO?

CRÉDITO NO TIENE

TARJETA

4.4 ¿CUÁL ES LA RAZÓN POR LA QUE NO TIENE UN PRÉSTAMO, CRÉDITO O TARJETA DE CRÉDITO?

NO CUMPLE CON LOS REQUISITOS (NO TIENE TRABAJO, INGRESOS INSUFICIENTES)

LOS INTERESES O COMISIONES SON ALTAS?

NO CONFÍA EN LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS O LE DAN MAL SERVICIO

LA SUCURSAL LE QUEDA LEJOS O NO HAY

CREE QUE LO VAN A RECHAZAR

NO LE GUSTA ENDEUDARSE

NO LE INTERESA O NO LO NECESITA

4.5 EN QUÉ UTILIZÓ O PIENSA UTILIZAR SU(S) CRÉDITO(S)?

COMPRAR, REPARAR, REMODELAR O AMPLIAR UNA CASA; COMPRAR TERRENOS, VEHÍCULOS, JOYAS, ANIMALES, ETC

GASTOS DE COMIDA, PERSONALES O PAGO DE SERVICIOS

COMENZAR, AMPLIAR U OPERAR UN NEGOCIO (MATERIA PRIMA, MAQUINARIA Y EQUIPO)

ATENDER EMERGENCIAS O IMPREVISTOS

PAGAR UNA DEUDA

GASTOS DE SALUD

GASTOS DE EDUCACIÓN

PAGAR VACACIONES O FIESTAS (15 AÑOS, BODAS, ETC.)

4.6 ¿ALGUNA VEZ LE HAN RECHAZADO ALGUNA SOLICITUD DE CRÉDITO?

SÍ NO

4.7 ¿POR QUÉ LE NEGARON EL CRÉDITO?

PIDEN DOCUMENTOS QUE NO TIENE

NO PUDO COMPROBAR INGRESOS O ERAN INSUFICIENTES

FALTA DE GARANTÍA, FIADOR O AVAL

NO TIENE HISTORIAL CREDITICIO

NO SABE

4.8 ¿USTED TIENE ACTUALMENTE O TUVO ALGUN CRÉDITO CON PARTICULARES (GOTA A GOTA, CASA DE EMPÉÑO, PRÉSTAMO DE AMIGOS O FAMILIARES)?

ACTUALMENTE TUVO

4.9 ¿CON QUÉ FRECUENCIA ADQUIERE ESTOS CRÉDITOS?

MENSUAL EN EMERGENCIAS

4.10 ¿POR QUÉ RECORRE A ESTOS PRÉSTAMOS ADQUIRIDOS DE PARTICULARES?

FÁCIL ACCESO

FACILIDAD DE PAGO

NO LE PRESTAN LAS ENTIDADES FINANCIERAS

SOLICITA MONTOS PEQUEÑOS

TIENE ANOTACIONES EN SU DATA CRÉDITO

LE GUSTA ESTE MEDIO

DESCONOCE LOS PRÉSTAMOS BANCARIOS

4.11 ¿EN QUÉ UTILIZA ESTOS PRÉSTAMOS ADQUIRIDOS DE PARTICULARES?

GASTOS DE COMIDA, PERSONALES O PAGO DE SERVICIOS

COMENZAR, AMPLIAR U OPERAR UN NEGOCIO (MATERIA PRIMA, MAQUINARIA Y EQUIPO)

ATENDER EMERGENCIAS O IMPREVISTOS

PAGAR UNA DEUDA

GASTOS DE SALUD

GASTOS DE EDUCACIÓN

PAGAR VACACIONES O FIESTAS (XV AÑOS, BODAS, ETC.)

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

NUBIA YESMELDY RODRIGUEZ GARZON
 JESSICA DURLEY BOHORQUEZ RAMIREZ
 10° SEMESTRE
 ADMINISTRACION FINANCIERA
 UNIMINUTO VILLAVICENCIO
 2017

3 Registro Fotografico de aplicación de encuesta

Puesto de frutas sector la Nohora



Sector Centro



Sector Villa Julia



Aplicación de Encuesta







Créditos

Capital de Trabajo
Microcrédito
Crédito para fortalecer tu negocio.

Activo Fijo
Microcrédito
Crédito para adquirir un bien nuevo o usado para tu negocio.

Yo Construyo
Microcrédito
Crédito para remodelar y/o ampliar tu vivienda o negocio.

Libranza
Crédito exclusivo para el sector oficial, dirigido a pensionados, docentes y empleados públicos. Se renueva periódicamente y se descuenta por nómina.

Vehículo
Crédito dirigido a empleados, pensionados, transportadores e inversionistas para la compra de vehículos nuevos o usados.

Ahorros

Nuestras cuentas de ahorro son GRATIS. (en cuotas de mínimos 10 pesos asociados), por lo que siempre contarás con la libertad de tu dinero generando intereses mensuales de manera segura.

Cuenta de Ahorros Progresiva
Programate para adquirir lo que más quieres eligiendo la fecha y el monto de ahorro mensual.

La Natillera
Ahorra en familia de forma mensual y prográmala para celebrar las fiestas decembrinas como más te gusta.

Inversión
Permite maximizar tus recursos a través de convenios con Fiduciarias para realizar tus transferencias de forma ágil entre cuentas de diferentes Bancos, con una mayor rentabilidad.

CDT
Invierte tu dinero obteniendo un rendimiento superior de manera confiable y segura, mientras ayudas a generar recursos para transformar la vida de los microempresarios colombianos.

Fogafin - Financiamiento y Seguros

*Los productos de ahorro están amparados con Fogafin.

Seguros

Seguro Deudores
Cubre el salto de las obligaciones en caso de fallecimiento o incapacidad total del titular.

Voy Seguro
Te protege ante cualquier eventualidad. Cuenta con cobertura de auxilio funerario, auxilio de canasta familiar y fallecimiento por cualquier causa, adicional te brinda beneficios por maternidad.

Voy Seguro Familia
Te brinda la posibilidad de proteger a tu familia con una póliza de accidentes y gastos médicos entregando una renta por hospitalización al titular de la póliza en caso de accidente. Te ofrecemos auxilio adicional por enfermedades graves para el titular de la póliza.

Voy Seguro Hogar
Tu hogar, tu negocio o tus bienes estarán protegidos ante alguna situación inesperada de la naturaleza (terremotos, incendios, inundaciones, entre otros) que puedan afectar tu patrimonio.

Plan Exequial
Es el plan de protección que pone a disposición de la familia, los servicios funerarios necesarios ante el fallecimiento de alguno de sus miembros en calidad de afiliado y de su grupo beneficiario.

Requisitos para pedir tu crédito:

- 1 Tu negocio debe tener un año de antigüedad para acceder al crédito.
- 2 Presenta tu cédula de ciudadanía y fotocopia ampliada.
- 3 La solicitud de documentación adicional está sujeta a análisis de crédito y selección de productos.

En alianza con Clave 2030.
Cali: Calle 64 Norte # 56-46 Local 23 - Centro Empressa - Teléfono: 488 0305 / Bogotá: Carrera 69 # 60-45 Oficina 307 - Centro Empressa/ Avenida Calle 90 - Teléfono: (57) (+1) 744 0603 / Medellín: Calle 95 # 46-14 Oficina 906 - Teléfono: 605 2394

Requisitos para obtener tu producto de ahorro:

- 1 Presenta fotocopia de cédula y de fotocopia ampliada.
- 2 Certificación de origen de fondos.
- 3 RUT (aplica para independientes y personas jurídicas).

* Las cuentas de ahorro del Banco W aceptan enteranzas de \$ 1.000 (GMF) a solicitud del cliente.
* Únase a personas naturales, jurídicas y menores de edad con tutor.
Para mayor información ingresa a www.bancow.com.co

Banco CORBANCA



Credito

Compartir para Crecer

Productos que impulsan el logro de cada una de tus metas, con plazos y tasas de interés ajustados a tus necesidades.

Microempresarial
Educativo
Remodelación
Crédito Milagroso
Vehículo
Agropecuario



Ahorro

Compartir para Alcanzar Sueños

Opción para programar día a día la realización de tus sueños y los de tu familia.

Ahorro Tradicional
Ahorro con Propósito
Ahorro Grupal
Ahorro Empresarial



Seguros

Compartir para tu Tranquilidad

Te respaldamos con seguridad y protección, en el momento que más lo necesitas.

Seguro de Vida
Seguro de Hogar



Inversión

Compartir para tu progreso

Una excelente opción segura y rentable para tu dinero

CDT'S



BANCO CORPBANCA

REQUISITOS DE CREDITO

Empleado:

- Fotocopia de la cedula ampliada al 150% con firma y huella.
- Certificación laboral que indique: cargo, sueldo, fecha de ingreso, tipo de contrato (Vigencia no mayor de 30 días).
- Certificado de ingresos de retenciones del año anterior.
- Declaración de renta del año anterior.

Independiente:

- Fotocopia de la cedula ampliada al 150% con firma y huella.
- Declaración de renta del año anterior. 2016
- Extractos bancarios de los 3 últimos meses, por cada entidad soportada (si son generados por internet deben traer sello de la entidad bancaria).
- Otro: _____

Pensionado:

- Fotocopia de la cedula ampliada al 150% con firma y huella.
- Declaración de renta del año anterior.
- 3 Últimos comprobante de pago de nomina.
- Extractos bancarios 3 últimos meses. (Para certificar más ingresos).

Rentista de Capital: (Adicional)

- Contratos de arrendamiento.
- Certificado de libertad de tradición de los inmuebles arrendados.
- Extractos bancarios 3 últimos meses.

PRODUCTO SOLICITADO: _____

MONTO		
TASA	(3.79% nmv)	3.91% nmv.
PLAZO		
CUOTA	\$	\$

*Tasa sujeta a cambio a fecha del desembolso

MONICA PATRICIA GONZALEZ G.
 Asesora Comercial
 Calle 38 N°31-51 Centro
 Tel. 6626460-70 Ext. 72723
 Cel. 311-5768073
 mgonzalezguerrero@corpbanca.com.co

Banco Caja Social

Paga **CRÉDITO MÁS**

 **Colmena**
Capitalizadora
  **Banco Caja Social**

PRODUCTO APROBADO POR LA SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA

Persona Natural



SOMOS AMIGOS DE LOS QUE AHORRAN,
POR ESO VOLVIÓ
LA PREMIATÓN

**Cuando usted decide ahorrar,
su futuro es el progreso.**



Banco Caja Social
Más banco. Más amigo.

SEGURO DE VIDA Y ACCIDENTES | Banco Caja Social



Septiembre 2017

RESUMEN ANALITICO CON FINES DE PUBLICACIÓN RAE

1. Información General	
Tipo de documento	Investigación
Acceso al documento	Corporación universitaria Minuto de Dios
Título del documento	percepción de los vendedores informales acerca de la inclusión al sistema financiero en la ciudad de Villavicencio
Autor(es)	Nubia Yesmeldy Rodríguez Garzón Jessica Durley Bohórquez Ramírez
Director	Jhon Jairo Camargo Flechas
Palabras Claves	Vendedor informal, inclusión financiera, entidad bancaria, percepción, estrategias.

2. Resumen
<p>En este documento se caracteriza la percepción que tienen los vendedores informales acerca de la inclusión del sistema financiero en la ciudad de Villavicencio realizando una caracterización de los vendedores informales, así como la percepción que tienen por medio de la realización de una encuesta, obteniendo información de gran utilidad para entender algunas de las razones por las cuales no acceden a los créditos con entidades bancarias; también resulta de gran importancia conocer el portafolio que brindan dichas entidades y cuáles son los requisitos exigidos por cada uno, además de las diferentes tasas de interés y documentación para el proceso, no obstante se busca que no solo se genere esta información sino la creación de diferentes estrategias que beneficien al vendedor informal ya sea con algunas alternativas para mejorar su calidad de vida o la opción de un acompañamiento por parte de la academia en los procedimientos a realizar.</p>

3. Fuentes
Ahorro, F. N. (2017). <i>Credito por ahorro voluntario</i> . Obtenido de https://www.fna.gov.co/vivienda/credito-por-ahorro-voluntario#parentHorizontalTab2

Asobancaria. (4 de Diciembre de 2012). *www.asobancaria.com*. Recuperado el 15 de 03 de 2017, de <http://www.asobancaria.com/sabermassermas/los-peligros-de-los-prestamos-gota-a-gota/>

Banca de las Oportunidades. (Diciembre de 2016). Reporte Trimestral de Inclusion Financiera. Colombia.

Bancos, F. L. (2016). *II Informe de Inclusion Financiera*.

CAICEDO, A. L. (2011). *LA ECONOMIA INFORMAL EN VILLAVICENCIO . VILLAVICENCIO*.

Cofrem, c. d. (2017). *subsidio de vivienda nueva cofrem*. Obtenido de <https://www.cofrem.com.co/subsidio/subsidio-de-vivienda-nueva>

COLOMBIA, C. D. (2012). *PROYECTO DE LEY 23 DE 2012 SENADO*. BOGOTA.

COLOMBIA, P. D. (2014). *LEY 1735*. BOGOTA.

COLOMBIA, S. F. (2009). *LEY 1328 DE 2009*. BOGOTA.

deobold b., v. d. (1971). "*estrategia de la investigacion descriptiva*" en *manual de la tecnica de la investigacion educacional*. paidos.

Deobold b., V. d. (1971). "*estrategia de la investigacion descriptiva*" en *manual de la tecnica de la investigacion educacional*. Paido.

Gomez, I. F. (2015). *Dinamica Economica de los vendedores Ambulantes en el Centro de Cali*. Santiago de Cali.

Juan Carlos Guataquí Roa, A. G. (2011). *PERFIL DE LA INFORMALIDAD EN COLOMBIA . BOGOTA*.

MANTILLA, J. J. (2014). *INCLUSIÓN FINANCIERA EN COLOMBIA: DETERMINANTES Y BARRERAS*. BOGOTA.

Ministerio de Hacienda . (Mayo de 2016). *www.minhacienda.gov.co*. Obtenido de http://www.minhacienda.gov.co/HomeMinhacienda/ShowProperty?nodeId=%2FOCS%2FP_MHCP_WCC-041673%2F%2FidcPrimaryFile&revision=latestreleased

Nacional, G. (2016). *Estrategia Nacional de Inclusion Financiera*. Bogota.

Núñez Mendez, J. A. (29 de Octubre de 2002). Empleo informal y evasión fiscal en Colombia.

OIT. (2015). *ECONOMIA INFORMAL*.

Oportunidades, B. d. (2016). *Reporte Trimertral de Inclusion Financiera* .

PUBLICO, M. D. (2014). *LEY 1735 DE 2014*. BOGPTA.

Público, M. d. (2015). *Decreto 1491*. Bogota D.c.

PÚBLICO, M. D. (2015). *Decreto 2338*. Bogota D.c.

Republica, B. d. (2014). *Informe de Estabilidad Financiera*. Bogota.

Senado, S. (12 de Octubre de 2012). *www.secretariassenado.gov.co*. Recuperado el 16 de 04 de 2017, de http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1480_2011.html

Superintendencia Financiera de Colombia. (2012). Reporte de Inclusion Financiera. Colombia.

Superintendencia Financiera de Colombia. (14 de 04 de 2017). *www.superfinanciera.gov.co*. Recuperado el 20 de 04 de 2017, de <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Publicaciones&lTipo=publicaciones&lFuncion=loadContenidoPublicacion&id=61298>

Territorial, S. d. (2011). *Observatorio de Empleo*. Villavicencio.

Villavicencio, A. d. (2017). *Presentacion Villavicencio*. Villavicencio.

4. Contenidos

1. Resumen ejecutivo
2. Planteamiento del problema
3. Formulación del problema
4. Objetivos
5. Objetivo General
6. Objetivos Específicos
7. Justificación e impacto social del proyecto
8. Marco referencial
9. Antecedentes
10. Marco geográfico
11. Marco teórico
12. Marco legal
13. Tipo de investigación
14. Muestra
15. Muestra descriptiva
16. Instrumentos de la recolección de la información
17. Fuentes Primarias
18. Fuentes Secundarias
19. Procedimiento y análisis de datos
20. Capítulo I
21. Capítulo II
22. Capítulo III
23. Capítulo IV
24. Conclusiones
25. Recomendaciones
26. Bibliografía
27. Anexos
28. Resumen analítico con fines de publicación RAE

5. Metodología

El tipo de investigación que se desarrolla del estudio está la investigación concluyente descriptiva, pues se realiza sobre hechos reales, con el fin de explicar cuáles son los factores de influencia, que perciben los vendedores informales en la inclusión financiera en la ciudad de Villavicencio.

El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables (Deobold b., 1971)

Se realiza una reflexión que permita contrastar los hallazgos de este estudio con los obtenidos en los estudios referenciados en el marco teórico, permitiendo conocer el estado real de los factores que perciben los vendedores informales en la inclusión financiera.

Para esta investigación, se utiliza el censo realizado por la Secretaria de Control Físico de la Alcaldía de Villavicencio, donde cuentan con un registro de 617 vendedores informales en la ciudad de Villavicencio, utilizando las variables cualitativas y cuantitativas.

6. Conclusiones

Teniendo en cuenta los objetivos planteados en la investigación se observa que la percepción que tienen los vendedores informales se encuentra sujeta a las limitaciones que tienen tanto de ingresos y educación como a la falta de información que presenta con respecto a las diferentes entidades bancarias que ofrecen créditos para independientes que si bien es cierto en

algunos casos las entidades limitan la adquisición de sus créditos con documentación de difícil obtención también existen otras que brindan el apoyo al crecimiento de estas actividades comerciales.

Se plantea la necesidad que la academia plantee la posibilidad de crear un acercamiento con esta población por medio de capacitaciones que lleven a los estudiantes a involucrarse con la población desde una perspectiva social y financiera, ya sea por medio de acompañamiento o resolviendo las dudas e inquietudes que se presentan sobre inclusión al sistema financiero.

Se espera que esta investigación sea un puente para que futuros estudiantes amplíen la información obtenida y creen más estrategias para dicha inclusión al sistema financiero o apoyando a proceso de educación financiera que llevaran a mejorar la calidad de vida de las personas involucradas.

Fecha de elaboración del Resumen:	20	09	2017
-----------------------------------	----	----	------