

18017

PRODUCTOS FINANCIEROS ENFOCADOS A UNIDADES
INFORMALES

ULIANA MARIA NIEVES GRANADOS
CARLOS EDUARDO LEON PINTO

 **SISTEMA DE BIBLIOTECAS UNAB**
ADQUISICIONES

B. Jardín B. Bosque B. Caldas CEOM Precio \$ 20000

Clasificación _____ Eemplar _____

Proveedor _____

Compra Donación Canje UNAB _____

Fecha de Ingreso: Du _____ Nm _____ Aa _____

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BUCARAMANGA – UNAB
FACULTAD DE INGENIERIA FINANCIERA
LINEA DE INVESTIGACION: FINANZAS CORPORATIVAS
BUCARAMANGA, ABRIL 20 DE 2010

PRODUCTOS FINANCIEROS ENFOCADOS A UNIDADES INFORMALES

ULIANA MARIA NIEVES GRANADOS
CARLOS EDUARDO LEON PINTO

ASESOR: PEDRO QUINTERO

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BUCARAMANGA – UNAB
FACULTAD DE INGENIERIA FINANCIERA
LINEA DE INVESTIGACION: FINANZAS CORPORATIVAS
BUCARAMANGA, ABRIL 20 DE 2010

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION.....	0
1. OBJETIVOS	2
1.1 OBJETIVO GENERAL.....	2
1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	2
2. RESEÑA HISTORICA	3
2.1 SECTOR INFORMAL.....	3
2.1.1 Historia	3
2.1.2 Características de las unidades informales	4
2.1.3 Tipos de informalidad	4
2.2 COOPERATIVA CON ACTIVIDAD FINANCIERA.....	5
2.2.1 ¿Que es una cooperativa con actividad financiera?	5
2.2.2 Historia de la cooperativa	5
2.2.3 Principios cooperativos.....	6
2.2.4 Producto financiero.....	7
2.2.5 Producto de captación.....	7
2.2.6 Producto de colocación	7
2.2.7 Scoring	8
2.3 CARTERA DE CREDITOS.....	9
2.3.1 Consideraciones generales.....	9
2.3.2 Requisitos para acceder a un crédito	9
2.3.3 Riesgo crediticio.....	9
2.3.4 Obligación de evaluar el riesgo.....	10
2.3.5 Proceso de otorgamiento.....	10
2.3.5.1 Información previa de otorgamiento de un crédito.....	10
2.3.5.2 Comités de evaluación del crédito.....	10
2.3.5.3 Otras disposiciones.....	11

2.4 CLASIFICACION DE LA CARTERA DE CREDITOS.	11
2.4.1 Crédito de consumo.	11
2.4.2 Crédito de vivienda.....	11
2.4.3 Micro crédito.	12
2.5 CRÉDITO COMERCIAL	12
2.6 CALIFICACION POR NIVEL DE RIESGO	12
2.6.1 Categoría a o riesgo normal.	12
2.6.2 Categoría b o riesgo aceptable.....	12
2.6.3 Categoría c o riesgo apreciable.....	12
2.6.4 Categoría d o riesgo significativo.....	13
2.6.5 Categoría e o riesgo de incobrabilidad.	13
2.7 MICRO CREDITO	13
2.7.1 Importancia del micro crédito.....	13
2.8 ALCANCE.....	15
3. ACTIVIDADES ECONOMICAS DE LAS UNIDADES INFORMALES.....	17
3.1 CLASIFICACIÓN SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS	19
3.2 CLIENTES QUE ATIENDE.....	20
3.4 EL PRODUCTO.....	21
3.5 COMERCIO INFORMAL	21
4. SELECCIONAR TRES UNIDADES INFORMALES A LAS CUALES ESTARÁN ENFOCADOS LOS PRODUCTOS FINANCIEROS.	22
4.1 PLANEACION.	22
4.2 PREPARACION	22
4.3 TRABAJO DE CAMPO	22
4.4 TABULACION.....	23
4.5 MUESTRA.....	23
4.6 INFORMES.....	23
5. DISEÑAR TRES PRODUCTOS FINANCIEROS.....	24
5.1 CREDITO RAPIDO.....	24

5.2 VARIABLES DE MODELO DE CAPTACIÓN Y COLOCACIÓN.....	27
5.3 AHORRO VOLUNTARIO PROGRAMADO PARA NEGOCIO.....	29
6. SCORING DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITO	30
7. PUBLICIDAD DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS.....	32
CONCLUSIONES.....	34
ANEXOS.....	35
BIBLIOGRAFIA.....	36

INTRODUCCION

Los recursos financieros son fundamentales para mejorar las condiciones de vida de las personas y la capacidad para obtener riqueza en un país pobre como Colombia.

Se define la pobreza como "la falta de dinero y recursos materiales para cubrir necesidades básicas" ¹ y una de las características más injustas de la pobreza, no es la falta de alimentos, vivienda o educación, sino la falta, la privación, la negación deliberada de las posibilidades u oportunidades para obtener lo necesario y poder vivir dignamente.

Después del final de la segunda guerra mundial se crea el Banco Mundial y varios organismos oficiales internacionales para el desarrollo de una sociedad empobrecida que cuenta con muchos recursos naturales pero sin ninguna probabilidad de recursos económicos para desarrollarse y crear empresas.

Desde 1940², alrededor de 1.400.000 billones de dólares han sido transferidos desde el mundo rico a los países pobres, con la esperanza de reducir la pobreza y mejorar el nivel de vida de los más desfavorecidos. Esto no se ha logrado. Los niveles de pobreza crecen a un ritmo muy acelerado según datos de los Naciones Unidas. En el 2000 el número total de pobres superaba los 1.300 millones. Nunca antes tantas personas habían sido incapaces de satisfacer sus necesidades básicas: salud, estudio, vivienda, vestido.

¹ Pobreza mundial. www.pobrezamundial.com

² Revista de Economía Mundial 5, 2001 Pág. 121-138

Desde la época de los 80 y 90 aparecieron los **micro créditos**, un nuevo instrumento financiero que trata de reducir al mínimo las restricciones que afrontan los pobres en sus intentos por acceder al crédito y así luchar contra la pobreza. (Banco Mundial, 2001). “Los *micro créditos* son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que estos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejoren su nivel de vida y el de sus familias”³.

Estos micro créditos son un medio efectivo para el alivio de la pobreza. La falta de empleo y la baja calidad de los que existen han creado en las personas la necesidad de convertirse en su propio patrón y volverse empleador de su familia para poder generar recursos que contribuyan a su sustento y a mejorar la calidad de vida de su núcleo familiar.

El objetivo final de este estudio es hacer llegar el dinero, en condiciones favorables a pequeños emprendedores de los sectores sociales más desfavorecidos: unidades informales y tratar de sacarlos del círculo de la pobreza que se incrementa día a día en los países en vía de desarrollado como Colombia. Es una forma de devolverle la dignidad y la esperanza a estas unidades informales excluidas de la sociedad y de la economía colombiana.

Se apela a la solidaridad, compasión y compromiso de todos para lograr una mayor equidad social. La pobreza es de naturaleza política y son los gobiernos y las instituciones los llamados a buscar soluciones y entregar ayuda ha estos grupos tan desfavorecidos que conforman el tejido social de nuestra ciudad.

³ Conferencia Internacional sobre micro créditos Washington d.C., del 2 – 4 de febrero de 1997

1. OBJETIVOS

1.1 OBJETIVO GENERAL

Diseñar tres productos financieros dirigidos a las unidades informales, y analizar su funcionamiento por medio de una herramienta de simulación.

1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Explorar el mercado en el cual se desarrollan las actividades económicas de las unidades informales.
- Seleccionar tres unidades informales a las cuales estarán enfocados los productos.
- Diseñar tres productos financieros de captación, colocación y un scoring para las unidades informales.
- Diseñar una herramienta de simulación para mirar el comportamiento del crédito.

2. RESEÑA HISTORICA

2.1 SECTOR INFORMAL

2.1.1 Historia

A lo largo de las últimas cuatro (4) décadas Colombia ha sido agobiada por la violencia, el narcotráfico, la guerrilla, el paramilitarismo y los malos gobiernos, que han desencadenado: pobreza, desempleo, falta de educación y de salud que hacen imposible lograr el crecimiento personal y comercial de sus habitantes.

Esta violencia trajo consigo los desplazados del campo quienes se vinieron a las ciudades a engrosar las filas de los desempleados sin ninguna posibilidad de acceder al sector formal de la economía por su falta de educación y experiencia.

El deficiente papel del estado en la generación de políticas aptas para generar empleo hizo que este sector informal creciera expansiva y constantemente por la necesidad del individuo de comer y cumplir con las necesidades básicas. Entonces aparecieron gran cantidad de vendedores ambulantes en los semáforos, los parques, calles y cualquier lugar con afluencia de público buscando el dinero suficiente para alimentar a sus familias. La falta de acceso al crédito o incapacidad del mercado financiero los empuja a desarrollar sus propios sistemas de crédito llamados "gota a gota" que generan relaciones de endeudamiento que limitan aún más la posibilidad de crecer y romper el círculo de pobreza que asfixian cualquier posibilidad de crecimiento.

2.1.2 Características de las unidades informales

- Pobres estratos 1, 2 y 3.
- Personas menores de 30 años.
- Personas sin empleo.
- Grado de instrucción apenas llega al bachillerato.
- Realizan los trabajos en las aceras, calles, oficinas.
- Comercializan toda clase de bienes fomentando el contrabando y la piratería.
- No pagan impuestos.
- Comercializando todo tipo de productos: caramelos, cigarrillos, periódicos, ropa, lotería, chance, rifas, zapatos, cosméticos, comida.
- Trabajador incansable
- Responde con los pequeños créditos que le otorgan.

2.1.3 Tipos de informalidad

“Existen dos tipos de unidades de informalidad que persiguen propósitos muy diferentes. Uno es precario y opera como alternativa al desempleo y otro funciona como alternativa al trabajo asalariado. En esta informalidad no existen contratos de trabajo, las relaciones y obligaciones se miden por otros principios no escritos como la solidaridad, el apoyo mutuo y la confianza.”⁴

Esta informalidad es una cultura donde las barreras de entrada son inexistentes, el único requisito para pertenecer es no tener un trabajo formal.

⁴ Ministerio de protección social. Republica de Colombia. www.minproteccion.gov.co

2.2 COOPERATIVA CON ACTIVIDAD FINANCIERA

2.2.1 ¿Que es una cooperativa con actividad financiera?

Una cooperativa es una asociación autónoma de personas, agrupadas de forma voluntaria, para satisfacer necesidades comunes, económicas, sociales y culturales, a través de una empresa que posee en común y se gobierna de manera democrática.

La Ley 79 de 1988 en Colombia define que “una cooperativa es una empresa asociativa sin ánimo de lucro, en la cual los trabajadores o los usuarios, según el caso, son simultáneamente los aportantes y los gestores de la empresa, con el objetivo de producir, distribuir conjunta y eficientemente bienes o servicios para satisfacer las necesidades de sus asociados y de la comunidad en general”.

2.2.2 Historia de la cooperativa

En 1963, como una necesidad de actualizar la Legislación Cooperativa se expide el decreto 1598, el cual introduce el concepto de la especialización y particularmente a las cooperativas de ahorro y crédito les permite la captación de ahorros a través de depósitos por parte de socios o terceros en forma ilimitada.

Durante este tiempo, y no obstante las facultades otorgadas por la Ley, el cooperativismo financiero, como tal, no tuvo un desarrollo, ni crecimiento fulgurante y no era una estrategia empresarial, era más bien una tímida actividad de la actividad financiera.

Solamente después de la crisis financiera de 1982 en Colombia, las cooperativas incorporaron estratégicamente la captación de depósitos, y liderados por UCONAL, (Unión Cooperativa Nacional), comenzaron a obtener los recursos del

público, coincidente con una serie de medidas del Gobierno nacional, orientadas a fortalecer la estructura técnica y legal de las instituciones financieras.

En 1985, se expidió el decreto 1659, modificado posteriormente por el decreto 1658 de 1986, que reconoció la existencia de organismos cooperativos de grado superior de carácter financiero y su control concurrente por parte de las Superintendencia Bancaria y el entonces organismo especializado de vigilancia y control para el sector cooperativo, el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas (DANCOOP).

Con la expedición de la Ley 79 de 1998, se reconoce la condición de organismos financieros a las cooperativas de ahorro y crédito, así como a los organismos de integración que desarrollan tal actividad. Se destaca en esta Ley, que por primera vez, se permitió la organización de instituciones financieras, en sus diversas modalidades, bajo la naturaleza jurídica cooperativa⁵

2.2.3 Principios cooperativos

“Las cajas populares tienen como misión ser una cooperativa financiera de ámbito nacional, que contribuye a mejorar la calidad de vida de los socios, mediante la educación en la cultura del ahorro, en la práctica de la ayuda mutua y con el uso responsable del crédito, proporcionando productos y servicios competitivos y administrando eficientemente sus recursos.

Dentro de los valores que tratan de impulsar esta: la ayuda mutua, la responsabilidad, democracia, igualdad en derechos y obligaciones para las personas aun cuando existan diferencias en sus características individuales, equidad, honestidad, transparencia, que exista un compromiso social, el servicio y la productividad, estos principios que rigen a estas instituciones, las hacen

⁵ <http://www.portalcooperativo.coop/colombia.html>

diferentes, en el análisis de los estados financieros, por la no utilidad máxima en sus actividades económicas.”⁶

2.2.4 Producto financiero

Es el activo financiero creado para su venta a inversores. Es un instrumento financiero.

2.2.5 Producto de captación

Son los depósitos de ahorro como disponibles “A la Orden” o “A la Vista”, es decir, al momento de su exigibilidad por parte del titular de la cuenta. Su manejo se realiza a través de una “Libreta de Ahorros” la cual constituye la constancia del depósito que confiere al titular los derechos de disposición; es un documento personal e intransferible, necesario para exigir la restitución parcial o total del depósito.

Tipos:

- Cuenta de ahorros
- Cdt's
- Cuenta corriente
- Ahorro programado

Entre otros.

2.2.6 Producto de colocación

La colocación es lo contrario a la captación. La colocación permite poner dinero en circulación en la economía, ya que los bancos toman el dinero o los recursos que

⁶ eumed.net/libros/2007/314/indice.html

obtienen a través de la captación y, con éstos, otorgan créditos a las personas, empresas u organizaciones que los soliciten. Por dar estos préstamos los bancos cobran, dependiendo del tipo de préstamo, una cantidad determinada de dinero llamado intereses (intereses de colocación), la cual se define a través de la tasa de interés de colocación.

Tipos:

- Crédito
- Tarjeta de crédito

Entre otros.

2.2.7 Scoring

Scoring se refiere al uso de conocimiento sobre el desempeño y características de préstamos en el pasado para pronosticar el desempeño de préstamos en el futuro. Cuando un analista de crédito valora el riesgo comparando una solicitud de crédito en el presente con la experiencia que este mismo analista ha acumulado con solicitudes parecidas, está aplicando scoring, aunque sea un scoring implícito y subjetivo.

El scoring estadístico trata del uso de conocimiento cuantitativo acerca del desempeño y características de préstamos pasados registrados en una base de datos electrónica para pronosticar el desempeño de préstamos futuros. La evaluación del riesgo de incumplimiento de pago de quienes trabajan por cuenta propia es el desafío principal de las micro finanzas.

2.3 CARTERA DE CREDITOS

2.3.1 Consideraciones generales.

La cartera de crédito es un activo de las organizaciones solidarias compuesto por operaciones de crédito otorgadas y desembolsadas a sus asociados bajo distintas modalidades, aprobadas de acuerdo con los reglamentos de cada institución y expuestas a un riesgo crediticio que debe ser permanentemente evaluado.

Vamos a establecer los principios, criterios generales y parámetros mínimos que las organizaciones solidarias vigiladas deben tener en cuenta para evaluar en forma adecuada el riesgo crediticio implícito, así como los requisitos para la que las unidades informales logren un préstamo.

2.3.2 Requisitos para acceder a un crédito

- Certificado de la cámara de comercio
- Escritura de constitución de la Empresa
- Balance comercial del último año
- Fotocopia de la declaración de renta y RUT
- Completar formularios
- Certificado de tradición y libertad de los bienes que posee.
- Tarjeta de propiedad de los automotores que posee.
- Codeudores

2.3.3 Riesgo crediticio.

Es la posibilidad de que una organización solidaria disminuya el valor de sus activos debido a que sus deudores incumplan con el pago de sus obligaciones en los términos acordados.

2.3.4 Obligación de evaluar el riesgo.

Corresponde a la aplicación de medidas que permiten el conocimiento total del deudor potencial, su capacidad de pago, solvencia, fuente de pago, garantía ofrecida y condiciones del préstamo.

2.3.5 Proceso de otorgamiento.

2.3.5.1 Información previa de otorgamiento de un crédito.

- Monto del crédito
- Tasa de interés remuneratoria y moratoria nominal anual
- Plazos
- Modalidad de cuota (variable, fija)
- Forma de pago
- Tipo y cobertura de la garantía
- Descuentos

Y en general toda la información que la entidad financiera requiera para su otorgamiento. En este caso de cooperativas con actividad financiera estas operaciones deben ajustarse a lo dispuesto en el Decreto 1840 de 1997 y en el Decreto 2360 de 1993, así como las demás normas que lo modifiquen o lo sustituyan.

2.3.5.2 Comités de evaluación del crédito. Este comité estará conformado por un directivo, funcionario o asociados que tengan conocimientos técnicos sobre la materia, designados por el Concejo de Administración o Junta Directiva de la entidad financiera.

2.3.5.3 Otras disposiciones.

- a. Las entidades financieras vigiladas deberán mantener a disposición de la Superintendencia de la Economía Solidaria, durante la vigencia de los créditos, la información pertinente de cada deudor.
- b. La información personal y financiera debe estar completa y actualizada.
- c. El resultado de la evaluación del deudor debe estar en carpeta archivada.

2.3.5.4 Proceso de cobranza. La entidad financiera debe contar con políticas y procedimientos para adelantar labores de cobro en créditos no atendidos normalmente. Así mismo se deben presentar informes periódicos sobre los resultados de este proceso. Se debe dar aviso oportuno al deudor y a los codeudores, con el fin de disminuir pérdidas potenciales.

2.4 CLASIFICACION DE LA CARTERA DE CREDITOS.

Se clasificará en créditos de consumo, vivienda, micro-crédito y comercial.

2.4.1 Crédito de consumo.

Se otorga a personas naturales cuyo objeto sea financiar la adquisición de bienes de consumo o pago de servicios para fines no comerciales o empresariales.

2.4.2 Crédito de vivienda.

Se otorga a personas naturales destinadas a la compra de vivienda nueva o usada, a la construcción de vivienda individual o a la liberación de gravamen hipotecario. Son amparadas con garantía hipotecaria.

2.4.3 Micro crédito.

Es el constituido por las operaciones activas de crédito a las cuales se refiere el artículo 39 de la Ley 590 de 2000, o las normas que lo modifiquen, sustituyan o adicione, así como las realizadas con microempresas en las cuales la principal fuente de pago de la obligación provenga de los ingresos de su actividad. El saldo de endeudamiento no puede ser superior a 120 salarios mínimos legales.

2.5 CRÉDITO COMERCIAL.

Son los otorgados a personas naturales o jurídicas para el desarrollo de actividades económicas organizadas.

2.6 CALIFICACION POR NIVEL DE RIESGO

2.6.1 Categoría a o riesgo normal.

Muestran una atención y estructuración apropiada. Los flujos de caja del proyecto así como la información entregada indican una óptima capacidad de pago.

2.6.2 Categoría b o riesgo aceptable.

Estos créditos son aceptablemente atendidos y protegidos pero existen debilidades que pueden afectar la capacidad de pago del deudor.

2.6.3 Categoría c o riesgo apreciable.

Créditos que presentan insuficiencia en la capacidad de pago del deudor o en los flujos de caja presentados.

2.6.4 Categoría d o riesgo significativo

Son créditos de riesgo apreciable, pero en grado superior. Su recaudo es altamente dudoso.

2.6.5 Categoría e o riesgo de incobrabilidad.

Son créditos con mínima probabilidad de recaudo

2.7 MICRO CREDITO

El micro crédito o micro financiamiento es un crédito pequeño, un préstamo. Es un instrumento financiero contra la pobreza. Estos micro- créditos son para los segmentos de población de escasos recursos, pobres, con mínimas oportunidades de ahorro e inversión. Son un alivio para luchar contra la pobreza y el desempleo.

2.7.1 Importancia del micro crédito

“La importancia de este, es la libre disponibilidad que se tiene del crédito en si, un medio accesible, una tasa de interés activa que permite cubrir los costos de intermediación a mediano plazo, además oportuno de tenerlo inmediatamente, desde el punto de vista del usuario del crédito el costo del mismo no se limita a la tasa de interés, sino que incluye el costo de transacción, o sea los costos del viaje a las oficinas, del trámite del papeleo, y con el micro crédito se obtiene en el momento que lo solicita.

Actualmente un socio de alguna caja de ahorro, o cooperativa, tiene la facilidad de tener acceso al micro crédito, como parte social que el aporta puede solicitar sus micro créditos, ya sea para el uso de compra de insumos, o de los medios de producción, poder trabajarlos, pagar el micro crédito y solicitar otro.

Existen diferencias entre el crédito convencional y el micro crédito, es de gran importancia entender y tener presente las características de las micro finanzas en comparación con las finanzas tradicionales. Esencialmente las diferencias pueden agruparse en tres áreas: metodología crediticia, integración de la cartera de préstamos y las características institucionales.

En última instancia, estas diferencias son explicadas por la base no tradicional de clientes de las instituciones de micro finanza: personas auto empleadas de bajos ingresos que carecen de garantías o cuyas garantías son inadecuadas.

La metodología crediticia aplicada por las instituciones financieras para compensar la ausencia de garantías de sus clientes es intensiva en trabajo e información y por lo general depende de referencias sobre el carácter de la persona, de contrato de responsabilidad solidaria y del acceso condicionado a préstamos de largo plazo, más que de una garantía física y documentación formal.

Como los préstamos otorgados al micro empresas por lo general vencen en un tiempo relativamente corto, el índice de rotación de la cartera es bastante elevado. Adicionalmente las carteras de la microempresa por lo general son menos diversificadas que las carteras convencionales en cuanto a producto, tipo de cliente, sector y área geográfica.

Finalmente, las instituciones de micro finanzas frecuentemente exigen a sus clientes realizar el reembolso en pagos semanales o quincenales. Este plan de repago tiene relación con el ciclo económico subyacente del micro empresario, cuyos ingresos y gastos por lo general sucede en intervalos semanales.

Los préstamos individuales se otorgan directamente a la micro empresa que lo solicita sin que esta tenga que agruparse con otras, se le califica y analiza como

sujeto individual de crédito, quedando el compromiso de pago sustentado en el carácter y capacidad de pago de su titular.”⁷

2.8 ALCANCE

Los requisitos que pide una institución financiera para otorgar un préstamo son imposibles de alcanzar por estas unidades informales que en la práctica solo tienen el deseo de llegar a convertirse en empresas formales pero no reúnen los requerimientos necesarios para acceder a él y quedarían clasificados seguramente en Categoría E o riesgo de incobrabilidad.

Por lo tanto se debe escoger dentro de esta unidad informal los posibles candidatos a los préstamos, hacerles un estudio de posibilidad de endeudamiento y pago, capacitarlos y coadyuvarlos en el gasto que hacen de este dinero prestado.

Estas personas que vemos en la calle trabajando sin descanso han sido privilegiadas con su capacidad y competencia para hacer negocios pero se les debe dar una mano enseñándoles la cultura del ahorro y la responsabilidad del pago.

La informalidad es un asunto de política gubernamental en el que el estado tiene que actuar y dar apoyo real y efectivo a estas personas que sufren las consecuencias la violencia y la falta de posibilidades de empleo digno. Los micro-créditos en el mundo son un instrumento efectivo y son cada vez más utilizados en los programas para el alivio de la pobreza.

⁷) Biblioteca virtual de Derecho, Economía y Ciencias Sociales. Ana Luz Ramos

Las cooperativas son las llamadas a desarrollar estos productos diseñados y debe otorgarlos a través de un sistema que no este basado en requisitos de garantías reales, sino en la confianza mutua, la responsabilidad y la participación ciudadana.

3. ACTIVIDADES ECONOMICAS DE LAS UNIDADES INFORMALES.

Las unidades informales se describen "como un conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes y prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esa actividad. Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala, con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el Capital como factores de producción"⁸

De acuerdo con esta definición en Colombia el DANE tiene los siguientes criterios para la medición de la informalidad:

- Asalariado o patrón de microempresa, menos de diez trabajadores.
- Trabajador por cuenta propia, no profesional ni técnico.
- Trabajador que presta el servicio doméstico
- Ayudante familiar sin remuneración

Se clasifica como formal los que estén dentro de las siguientes características: asalariado o patrón de mediana o gran empresa, empleado público (gobierno), o profesional o técnico independiente.

- El primer criterio de clasificación del sector informal: Asalariado o patrón de microempresa: menos de diez trabajadores.

Es una fuente generadora de empleos. Se transforma con gran facilidad por no poseer una estructura rígida. Son flexibles, adaptando sus productos a los cambios del mercado.

⁸ Ministerio de protección social. Republica de Colombia. www.minproteccionsocial.gov.co

Como desventaja utilizan tecnología ya superada. Sus integrantes tienen falta de conocimientos para una productividad más eficiente. Tienen dificultad de acceso al crédito. No paga seguridad social, parafiscales, cesantías, horas extras, vacaciones remuneradas, ni incentivos a sus trabajadores.

Ej.: tiendas de misceláneas, papelerías, salones de belleza, panadería, talleres de mecánica.

- Trabajador por cuenta propia, no profesional ni técnico.

Ser informal en Colombia significa dedicarse al “rebusque”, ganándose la vida con su propio negocio callejero, negociando productos de fácil y rápida venta. El vendedor ambulante es un pequeñísimo empresario con la habilidad y determinación de obtener ingresos para sí y para su familia, sin ser asalariado, ni depender de otros de lo cual se siente orgulloso.

En este negociador informal encontramos un emprendedor de negocios muy valioso, con una capacidad y competencia enorme para hacer negocios y que no se amilana ante los sucesos desafortunados que van en contra de su negocio como la policía, las inclemencias del clima, los malos tratos y la situación económica en que se encuentra. Tiene un potencial innato para los negocios y convierten algo negativo en positivo diariamente.

Es pertinente aclarar que es una *informalidad lícita* es decir negocia con bienes y servicios lícitos cuyas ventas no se registran ante las autoridades.

- Trabajador que presta el servicio doméstico.

“trabajador del servicio doméstico es aquella persona natural que a cambio de una remuneración presta su servicio personal en forma directa, en un hogar o casa de familia, de manera habitual, bajo continuada subordinación o

dependencia, residiendo o no en el lugar de trabajo, a una o a varias personas naturales, en la ejecución de tareas de aseo, cocina, lavado, planchado, cuidado de niños y demás tareas propias del hogar”⁹.

Este trabajador doméstico recibe una paga mensual pero en un porcentaje superior no recibe cesantías, ni parafiscales (sena y caja de compensación), ni esta inscrita en alguna Empresa prestadora de Servicios de Salud (EPS).

- Ayudante familiar sin remuneración.

No recibe salario ni prestaciones. Es un ayudante y recibe en compensación comida., vivienda y vestuario.

3.1 CLASIFICACIÓN SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS

Por nivel de educación: Poseen un grado de escolaridad bastante bajo, el cual no supera la educación básica secundaria (grado once). En los niveles más bajos de educación se muestra un mayor incremento en las tasas de informalidad, esto demuestra que el nivel de escolaridad influye negativamente en la búsqueda de un empleo en el sector formal.

Por género: históricamente se ha visto que en las calles el género masculino es el que posee la mayor parte del empleo informal, ya que culturalmente el hombre es el proveedor de los hogares, con el paso del tiempo las mujeres han revertido esta tendencia, siendo estas en la actualidad cabezas de familia obligadas a conseguir el sustento diario de sus hijos.

⁹ Ministerio de protección social. Republica de Colombia. www.minproteccion.gov.co

Por edad: en Colombia se encuentra que la mayoría de las unidades informales están entre la población adolescente y adulta, en la que se ven obligados a abandonar el estudio para poder obtener un tipo de ingresos, para así ayudar en los hogares a suplir algunas necesidades básicas.

Por actividad económica: basados en la encuesta realizada a las unidades informales encontramos que la mayor parte de estas, están en la comercialización de frutas, dulces, bebidas, cacharro, cigarrillos, ropa y accesorios.

3.2 CLIENTES QUE ATIENDE

El mercado que cubre este sector informal llega a los individuos con necesidades y deseos de comprar un bien o un servicio que satisfaga sus necesidades. Básicamente la venta de un artículo, una comida, un cigarrillo es lo mismo en un almacén que en una venta de semáforo. El procedimiento es el mismo.

En este mercado informal se busca un mercado en crecimiento constante. Cuando el producto que vende no se “mueve” rápido y no da resultados financieros se cambia y se prueba con algo que sea rentable. Igualmente si el sitio donde está realizando la venta no es el óptimo camina hasta encontrar al comprador que tiene una necesidad insatisfecha.

El mercado “callejero” informal va dirigido a la población con menores ingresos, que no compra en los grandes almacenes de cadena o que requiere urgentemente suplir una necesidad. Por eso en los semáforos se distribuyen: pañuelos desechables, cigarrillos al detal, caramelos al detal, frutas picadas, cargadores de teléfonos, flores de la estación, calendarios, etc.

3.4 EL PRODUCTO

“producto es cualquier cosa que se pueda ofrecer a un mercado para satisfacer un deseo o una necesidad”¹⁰

3.5 COMERCIO INFORMAL

El comercio no estructurado o informal incluye a las personas que laboran en micro negocios comerciales asociados a los hogares y los trabajadores vinculados a micro negocios registrados que operan sin un local, es decir, en vía pública, o en pequeños talleres o locales. Existen diversos tipos de comerciantes y vendedores en vías públicas, destacando los vendedores ambulantes y los vendedores estacionarios. El comercio formal entendido como una actividad económica y definido como la prestación de servicio de distribución, canalización y venta de todo tipo de bien, ha sido más sensible a la influencia de la informalidad dada su facilidad de entrada.

¹⁰ Kotler, 2001, p39

4. SELECCIONAR TRES UNIDADES INFORMALES A LAS CUALES ESTARÁN ENFOCADOS LOS PRODUCTOS FINANCIEROS.

El proceso de investigación de mercado se llevó a cabo siguiendo ciertos pasos en los cuales se llegó a la conclusión de seleccionar las tres unidades informales más adecuadas para la adaptación de los productos financieros. Los pasos son los siguientes:

4.1 PLANEACION.

1. Definir propósitos y objetivos: El objetivo principal de esta investigación de mercado es poder elegir cuáles son las tres unidades informales más idóneas o con mayor peso dentro de la economía informal. Y con estos resultados diseñar los productos financieros.

4.2 PREPARACION

2. Programación de las entrevistas: Las entrevistas fueron realizadas en un tiempo de 15 días, este plazo fue tomado teniendo en cuenta que las unidades informales no poseen horarios establecidos y no queríamos dejar a ninguna unidad informal por fuera del estudio.

3. Redacción de los cuestionarios: Estos son de fácil entendimiento y las preguntas que poseen son sencillas y de una rápida comprensión facilitando así las respuestas de las personas a las cuales van dirigidas dichas preguntas. (anexo 1)

4.3 TRABAJO DE CAMPO

4. Llenar los cuestionarios: Esto se realizó personalmente ya que se encontró mayores beneficios, uno de los cuales es la veracidad en los datos

entregados por los cuestionados, ya que cada respuesta era sustentada por ellos mismos.

5. Revisar, corregir y verificar los cuestionarios: Este procedimiento se realizó para evitar sobresaltos en el momento de la tabulación.

4.4 TABULACION

1. Se desarrolló un plan de tabulación: ya que las preguntas eran de fácil respuesta, así mismo son los datos, simplemente se elaboró una tabla la cual contiene los resultados de las respuestas. (anexo 2)

4.5 MUESTRA

1. El tipo de muestra que se utilizó: Muestra de proporciones, con un nivel de confianza del 95%, una muestra total (N) de 3800 unidades informales, tamaño de muestra 30, un p (utilizan los créditos para negocio) 25, un q (utilizan los créditos para otros) 5 y un error del 5 %, para un resultado de (n) 3.4. (anexo 3)

4.6 INFORMES

1. Analizar los resultados: según los resultados las tres unidades informales que son más idóneas para este tipo de productos financieros son:

- a. Vendedores de dulces
- b. Vendedores de frutas
- c. Vendedores de ropa y accesorios.

5. DISEÑAR TRES PRODUCTOS FINANCIEROS.

5.1 CREDITO RAPIDO

Es un Crédito de libre inversión el cual es otorgado a personas naturales para la adquisición de diversos bienes y servicios.

CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO

Este producto esta dirigido a:

- **UNIDADES INFORMALES:** “trabajadores independientes que producen bienes, prestan servicios o comercializan en pequeña escala, en las casas, calles, plazas, medios de locomoción colectiva, ferias populares y otros lugares de aglomeración humana.”¹¹
- **PLAZO:** Máximo tres meses.
- **MONTO MAXIMO:** Dos (2) veces el capital ahorrado que tenga hasta el momento de la solicitud de préstamo.
- **EDAD:** 18 años a 65 años
- **MODALIDAD Y FECHA DE PAGO:** Mes vencido, el cliente empieza a pagar su primera cuota 30 días después de efectuarse el desembolso.
- **TIPO DE CUOTA:** Fija
- **TASA DE INTERES:** 1.7% MENSUAL
- **TIEMPO DEL DESEMBOLSO:** Un día después de aprobado el crédito.

DESCRIPCION DEL PRODUCTO

El crédito rápido esta dirigido a las unidades informales. Consiste en crear una cuenta de ahorros en la que se hacen depósitos fijos mensuales desde cincuenta

¹¹ <http://www.economiasolidaria.net/textos/delaeconomia/texto/capitulo1.php>

mil pesos mcte. (\$50.000), durante tres meses, la cuantía máxima del préstamo es dos veces el total ahorrado a la fecha de la solicitud.

El monto ahorrado a la fecha, es liberado al momento del desembolso.

El cliente debe hacer sus pagos mensuales en la caja de la oficina en donde solicito el préstamo.

“REQUISITOS

- Estar al día con sus obligaciones
- Diligenciar el formato de solicitud de crédito, para ser entregado al asesor debidamente firmado.

ASIGNACION DE CREDITO.

Para el estudio y aprobación de crédito se tendrán en cuenta las siguientes condiciones

- El destino del crédito.
- Los requisitos exigidos debidamente diligenciados.
- El comportamiento de los pagos de obligaciones.
- Estar al día con sus aportes.
- La solicitud del crédito serán estudiadas y aprobadas una vez estén todos los documentos bien diligenciados.

INFORMACION PREVIA AL OTORGAMIENTO DEL CREDITO.

Se le debe suministrar al deudor la siguiente información, para tener constancia de dicha notificación en el documento.

- Monto del crédito.
- Tasa de interés expresadas en términos nominales.
- Plazo y amortización del préstamo
- Modalidad de la cuota

- Costos adicionales: papelería, cheques, timbres y pagos a abogados.

GARANTIAS DEL PRESTAMO

El propósito de las garantías es minimizar el riesgo.

La cooperativa exigirá las siguientes garantías:

- Pagare y carta de instrucciones.

APROBACION DEL CREDITO

Los encargados de la aprobación de los créditos serán:

- La gerencia
- El comité de crédito.

LA GERENCIA: esta autorizada para estudiar y aprobar los créditos que cumplan con todos los requisitos en relación con las cuantías, plazos y condiciones señaladas en el reglamento.

EL COMITÉ DE CREDITO: el comité estudia y aprueba los créditos de los asociados que superan el monto máximo al que tiene derecho el asociado.

PLAZO PARA EL DESMBOLSO DEL CREDITO

Una vez aprobado el crédito, la cooperativa dispondrá de un termino máximo de 1 día calendario para su desembolso y el solicitante tendrá máximo de 1 mes para hacerlo efectivo.

COSTOS POR PARTE DEL SOLICITANTE

- PAPELERIA
- CHEQUES

SANCIONES POR INCUMPLIMIENTO

- En caso de incumplimiento por parte del asociado en el pago de las obligaciones contraídas, se cobrara intereses por mora a la tasa autorizada por la Superintendencia Bancaria, se liquidara por día de mora sobre el valor de la suma vencida y hasta la cancelación de las cuotas atrasadas.
- La cooperativa hará efectiva las garantías del préstamo.
- No se le concederán ningún crédito hasta que se ponga al día con las obligaciones.¹²

SIMULADOR DEL MODELO DE CRÉDITO RAPIDO

	CRÉDITO	INTERES	MESES		
CRÉDITO	100000	2	1		
COTIZACIÓN	INTERES	CAPITAL	AMORTIZACIÓN	SALDO	
1	\$ 2048,00	\$ 2.000,00	\$ 28.028,00	\$ 28.028,00	\$ 202,973,10
2	\$ 2048,00	\$ 4.019,44	\$ 49.388,55	\$ 59.500,54	\$ 102.586,07
3	\$ 2048,00	\$ 2.219,75	\$ 101.968,87	\$ 101.968,87	\$ 0,00

5.2 VARIABLES DE MODELO DE CAPTACIÓN Y COLOCACIÓN

CAPITAL AHORRADO: “Es la cantidad de dinero que se ahorra.

TASA DE INTERES: Es la cantidad de dinero que se paga a quien otorgó el préstamo por el derecho a utilizar sus recursos en beneficio personal. Es una forma de compensar a quien otorgó el préstamo por el hecho de que él no pueda disponer de los recursos que prestó y, por lo tanto, generar riqueza con ellos. Los

¹² reglamento de crédito cooperativa universitaria bolivariana

intereses son un porcentaje del total del monto solicitado, sin embargo, este porcentaje puede ser fijo o variable, dependiendo de si está atado o no a algún índice variable como la inflación o la DTF (Tasa para certificados de depósito a término fijo). Los intereses se pagan mensualmente, trimestralmente, anualmente, etc., según las condiciones del préstamo.

PLAZO: Corresponde al tiempo durante el cual será retornado el total del valor del crédito y los intereses correspondientes; es decir, al finalizar este tiempo, quien solicitó el préstamo ya ha debido pagar a quien le otorgó el préstamo todo el dinero correspondiente al monto solicitado, así como los intereses

AMORTIZACION: son los abonos que se hacen para reducir el monto de dinero que se solicitó inicialmente en préstamo; es decir, los pagos que son **amortizaciones no se usan para el pago de otros conceptos (como los intereses)**, únicamente para reducir el monto inicialmente solicitado en préstamo. Generalmente, estos abonos de dinero se hacen periódicamente; sin embargo, al igual que otras características de los créditos, pueden variar según el crédito. A medida que se realizan las amortizaciones, la cantidad de dinero que aún se debe disminuye a este dinero se le llama saldo, que viene a ser el dinero correspondiente al monto inicial solicitado que aún no se le ha reembolsado al prestamista.

CUOTA: Cantidad que debe pagar el solicitante del préstamo a la entidad financiera en las condiciones periódicas que haya pactado. El importe de la cuota se divide en dos: Intereses y amortización de capital. En el caso de préstamos fijos, la cuota será la misma para toda la vida del préstamo. En el caso de préstamos variables, la cuota dependerá de las condiciones del mismo¹³

¹³ <http://www.lablaa.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo15.htm>

5.3 AHORRO VOLUNTARIO PROGRAMADO PARA NEGOCIO

Consiste en un ahorro programado que hace el Asociado para ser utilizado en su negocio, a un plazo de 12 meses (1año), en donde el ahorrador no puede retirar su ahorro hasta transcurrido el año de permanencia.

Monto fijo de ahorro mensual: \$ 50.000 mil pesos mcte.

Tasa de interés: 4% mensual

Plazo: 12 meses

Devolución: \$600.000 + intereses

REQUISITOS

- Ser socio de la cooperativa.
- Estar al día con sus obligaciones.
- Diligenciar el formulario.
- Fotocopia de la cédula.

SIMULADOR MODELO DE CAPTACION

The screenshot shows a spreadsheet simulation with the following data table:

MES	MONTO	INTERES	TOTAL
1	\$ 15.000.0000	\$ 600.0000	\$ 15.600.0000
2	\$ 15.500.0000	\$ 1.424.0000	\$ 17.024.0000
3	\$ 16.000.0000	\$ 2.224.0000	\$ 18.224.0000
4	\$ 16.500.0000	\$ 3.112.0000	\$ 19.612.0000
5	\$ 17.000.0000	\$ 4.000.0000	\$ 21.000.0000
6	\$ 17.500.0000	\$ 4.900.0000	\$ 22.400.0000
7	\$ 18.000.0000	\$ 5.800.0000	\$ 23.800.0000
8	\$ 18.500.0000	\$ 6.700.0000	\$ 25.200.0000
9	\$ 19.000.0000	\$ 7.600.0000	\$ 26.600.0000
10	\$ 19.500.0000	\$ 8.500.0000	\$ 28.000.0000
11	\$ 20.000.0000	\$ 9.400.0000	\$ 29.400.0000
12	\$ 20.500.0000	\$ 10.300.0000	\$ 30.800.0000

6. SCORING DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITO

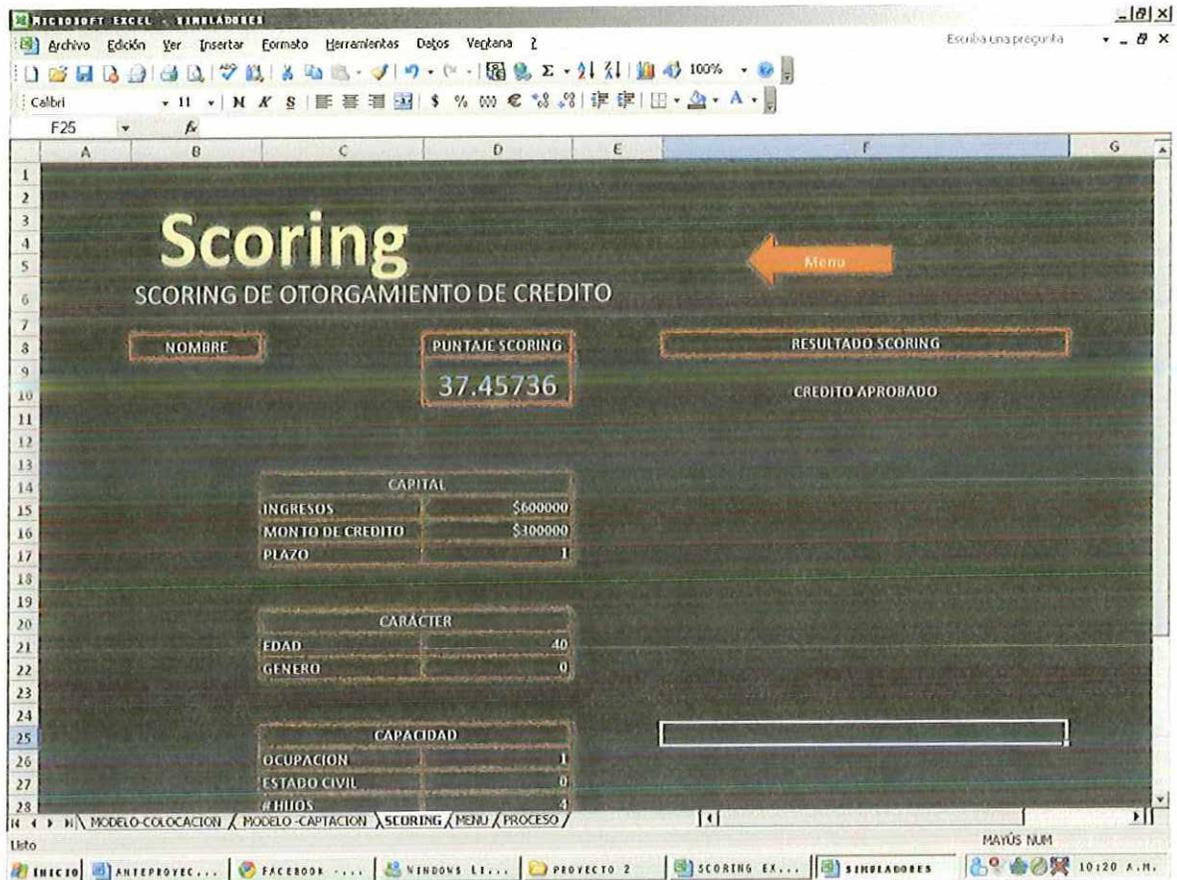
Al igual que los bancos tradicionales, las cooperativas están expuestas a la posibilidad que sus clientes no cancelen los compromisos derivados de sus obligaciones financieras, ya sea por incapacidad de pago o disposición de pago. Las cooperativas enfrentan retos mayores que el resto de las instituciones financieras, debido que se orientan a atender a la población no bancarizada, personas con actividades no formales y a emprendedores, quienes no tienen experiencia bancaria que pueda tomarse como base para la toma de decisiones en el otorgamiento de créditos. En el perfil de sus asociados se concentra la mayor proporción del Riesgo de crédito, de donde deriva la importancia de la escogencia de los mismos.

Para mitigar este riesgo se enfoca la política de otorgamiento de créditos en el análisis del perfil de los solicitantes, a través de las visitas personalizadas a los establecimientos u hogares de estos, gracias a lo cual consiguen la vinculación con el asociado, creando de esta forma cultura de pago, reflejándose esto en sus bajos niveles de morosidad. De igual forma, a través de una Cartera de crédito altamente diversificada y por el análisis regular de la capacidad de pago de los prestatarios a través del scoring de crédito y solicitud de garantías, logra generar una baja tasa de préstamos castigados.¹⁴

El scoring propuesto es de naturaleza simple debido a que si bien le da una calificación al cliente y mide su riesgo, estos créditos están dirigidos a una población de alto riesgo y vulnerabilidad. Este scoring puede predecir la probabilidad de no pago pero no podemos limitarnos a el porque se trata de ayudar y debemos creer en la buena fe del informal que quiere salir de la pobreza

¹⁴ <http://www.softlineratings.com/filesup/DictamenBANGENTEOQ2009.pdf>

que lo agobia y solo podemos atenernos a su “palabra empeñada”. Debemos volver a los tiempos pasados donde el peso de la palabra era un compromiso mucho más importante que unos extractos bancarios o unos balances comerciales firmados por un contador.



TABULACION PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL SCORING

Genero	0 Masculino	1 Femenino
Ocupación	0 Independiente	1 Empleado
Estado Civil	0 Soltero	1 Casado
Residencia	0 Propia	1 Arriendo
Electrodomésticos	0 Posee	1 No posee

7. PUBLICIDAD DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

“La publicidad es una forma destinada a difundir o informar al público sobre un bien o servicio a través de los medios de comunicación con el fin de motivar hacia una acción o consumo”¹⁵.

La publicidad y la promoción de estos productos financieros son de gran importancia y debe ser muy especializada para que logre llegar a este sector de la informalidad.

El objetivo de la publicidad es dar a conocer el novedoso micro préstamo que presta la cooperativa a este grupo de trabajadores informales y por la misma situación de pobreza y su grado de escolaridad no son usuarios de Internet, no tienen computadores personales para recibir mensajes electrónicos, no tienen celulares especializados para recibir mensajería instantánea celular, no tienen la cultura del ahorro y no entran a un banco donde siempre los han rechazado.

La publicidad de estos productos financieros diseñados: crédito rápido y ahorro programado para negocio, es muy particular. Porque va dirigida a un grupo muy especial pero disperso y callejero.

Primero se debe pensar en volantes entregados en la calle donde la cooperativa les informe de un producto novedoso dirigido especialmente al informal para atraerlo a la cooperativa y especializar personas para su atención.

Segundo una publicidad en televisión regional y por radio pero en emisoras populares de escucha masiva de esa que colocan en los buses o en las plazas de mercado, para que sea pasada boca a boca y le llegue al interesado.

Tercero una publicidad exterior o de vía pública: vallas, transporte público, directa e impactante.

¹⁵ www.wikipedia.org/publicidad mayo 12/2010

Cuarto una publicidad en el punto de venta, por medio de displays, habladores, carteles que se sitúan en el lugar dentro de la oficina de la cooperativa donde se dará la información de los productos ofrecidos.

Afortunadamente el símbolo del cooperativismo se ha difundido en el mundo y la gente entiende que son empresas donde se practica la confianza, justicia y equidad.

CONCLUSIONES

La economía informal puede verse como un problema sin solución pero también como una oportunidad que puede convertirse en un nuevo modelo de desarrollo local que logre canalizar la fuerza productiva del trabajador informal.

Aunque el crédito por si solo no es suficiente para impulsar el desarrollo económico del renglón de la informalidad, permite que los informales adquieran su activo inicial de dinero y utilicen su capital humano, su creatividad, su valentía de manera más rentable.

Según este estudio los escogidos para recibir el préstamo son los vendedores de fruta, vendedores de caramelos y vendedores de ropa que con su esfuerzo han creado una clientela fija ya tiene un nivel previo de actividad económica, tiene talento para la venta callejera y tiene una capacidad empresarial incipiente. Las encuestas se hicieron una a una y se llegó a la conclusión final que son personas confiables, trabajadoras que solo necesitan una oportunidad para crecer en su empresa. Estos micro préstamos van a lograr que se mejore las condiciones de vida y además se van a llevar a una cultura del ahorro importante para su vida futura.

El éxito de este proyecto depende de encontrar una cooperativa financiera que tenga dentro de sus políticas el apoyo social. El capital social. Estos micro créditos deben ser prestados por una entidad comprometida con los clientes de bajos recursos. Que utilice metodologías de crédito sin garantías reales, que comprenda que la pobreza no significa morosidad, que los pobres son clientes en quien se puede confiar y que son "buenas pagas", cumplidoras de sus obligaciones.

Estos productos financieros: crédito rápido y ahorro programado son una herramienta que dignifica a las personas que lo reciben, ya que consiguen que una entidad financiera confíe en ellos y en sus proyectos y les preste el poco dinero que necesitan para comenzar una actividad económica.

ANEXOS

Formato Encuesta	Anexo 1
Tabulación resultados encuesta	Anexo 2
Formula de muestra de proporciones	Anexo 3
Formato asesorías tutor	Anexo 4
Simuladores	Anexo 5

BIBLIOGRAFIA

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

- ALARCON COSSTA (1990): sector Informal: ¿Problema o Solución? Fundación Ecuatoriana de Desarrollo, 3 ED, Quito.
- ARANDA, F., Martínez, R. y Corona, J.F. (1989). "El Segundo Mercado: Una fuente de financiamiento para la Pyme". Ediciones Gestión 2000. España.
- BANCO MUNDIAL (2001) Informe sobre desarrollo mundial. Lucha contra la pobreza.
- CASILDA, Ramón y Ponce, Beatriz (1991). "Los Productos Financieros para las Pymes". Tomos I y II. Instituto para la Pequeña y Mediana Empresa Industrial. Madrid.
- MEJÍA, Gregorio. Bancos comerciales que implementaron el micro crédito y operan bajo subsidiarias – Caso Credifé Banco Pichincha, en memorias del seminario Prácticas Mundiales Exitosas en Microfinanzas. Asobarcaría. Cartagena de Indias, 2003.
- 20 de mayo de 2004, 1a). "*La administración de riesgos*". Artículo publicado en *Gestiopolis* (Comunidad de Conocimiento en Negocios de Hispanoamérica). Texto completo en: <http://www.gestiopolis.com/>. Bogotá, Colombia.
- (07 de julio de 2004, 2a). "*Opciones*". Artículo publicado en *Gestiopolis* (Comunidad de Conocimiento en Negocios de Hispanoamérica). Texto completo en: <http://www.gestiopolis.com/>. Bogotá, Colombia.
- (Diciembre de 2004, 3a) "*Gestión del riesgo de cambio (segunda parte)*". Artículo publicado en la revista mensual "*Intangible Capital*", Número 6 –
- Análisis crítico de la estructura organización en las OFCC

FUENTES DE INTERNET

- <http://www.eae.es/cursos/empresa.familiar.htm#1.OBJETIVOS%20DEL%20PROGRAMA> Junio 15 del 2009
- <http://www.asesoriapiera.com/?opcion=37#p03> Mayo 22 del 2009
- <http://www.geocities.com/empresasfamiliares/Hipervinculos/RealmenteaprovechalaTecnologiadeInformacion.htm> Junio 15 del 2009
- <http://www.ahorro.com> Junio 18 del 2009
- <http://www.ild.org.pe> Sep. 25 del 2009
- <http://www.gestionarcta.com.co/conozcanos/capitulo2.pdf> Sep 25 del 2009
- http://www.microfinance.com/Castellano/Documentos/Scoring_Ventajas_Desventajas.pdf Febrero 25 del 2010
- <http://www.pobrezamundial.com> Febrero 25 del 2010
- <http://www.eumed.net/libros/2007c/314/indice.htm> Marzo 15 del 2010
- <http://www.lablaa.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo15.htm>
- www.minproteccion.gov.co Marzo 20 del 2010
- www.wikipedia.org/publicidad Mayo 12 del 2010

1. ¿En que ciudad esta localizado su negocio?

- Bucaramanga
- Piedecuesta
- Girón
- Floridablanca
- Otro: _____

2. ¿Que tipo de mercancía vende?

- Dulces
- Cigarrillos
- Revistas Y periódicos
- Frutas
- Ropa y accesorios
- Otro: _____

3. ¿Cuando usted necesita un préstamo de dinero a quien recurre?

- Asociaciones
- Cooperativas
- Bancos
- Familia
- Prestamista
- Otro: _____

4. ¿Normalmente cuanto es el monto que solicita?

- De 100.000 a 200.000 mil pesos
- De 200.001 a 300.000 mil pesos
- De 300.001 a 400.000 mil pesos
- De 500.001 a 600.000 mil pesos
- Mas de 600.001

5. ¿Normalmente cual es el tipo de interés al que le prestan?

- 1.85%
- 2%
- 5%
- 10%
- Otra: _____

6. ¿El préstamo que usted adquiere, para qué lo utiliza?

- Compra de mercancía
- Uso personal
- Educación
- Vacaciones
- Otro: _____

7. ¿Que garantías ofrece usted para respaldar el préstamo?

- Letra
- Mercancía
- Cheques
- Electrodomésticos
- Hipoteca
- Otro: _____

8. ¿A que plazo le prestan el dinero?

- Un día
- Una semana
- Quince días
- Un mes
- Un año
- Otro: _____



	Bucaramanga 25	Piedecuesta 0	Giron 0	Floridablanca 5	Otro
Localidad					
	Dulces 8	Cigarrillos 3	Revistas y Periódicos 4	Frutas 7	Ropa y Accesorios 2
Tipo					Otro 6
	Asociaciones 16	Cooperativas 6	Bancos 3	Familia 5	Prestamistas 25
A quin recurre					
	De 100.000 a 200.000 mil pesos 16	De 201.000 a 300.000 mil pesos 6	De 301.000 a 400.000 mil pesos 3	De 500.000 a 600.000 mil pesos 2	De mas de 600.001 mil pesos 3
Monto					
	1,85%	2%	5%	10%	
Interes					Otro 5
	Compra de mercancia 25	Uso Personal 4	Educacion 1	Vacaciones	Otro
Para que lo utiliza					
	Letra 6	Mercancia	Cheques	Electrodomesticos 13	Hipoteca
Garantías					Otro 11
	Un día	Una semana 8	Quince días	Un mes 12	Un año
Plazo					Otro 10

$$n = \frac{Z^2 \cdot S^2 \cdot N}{(E^2 \cdot N + S^2 \cdot Z^2)}$$

N: 3.800

E: 5%

Z: 1.96

NIVEL DE CONF: 95%