

**ANÁLISIS DEL CRÉDITO INFORMAL Y SU INCIDENCIA EN PEQUEÑOS  
COMERCIANTES DEL MUNICIPIO DE PAMPLONA NORTE DE SANTANDER**

**NANCY MIREYA GALVIS PARADA**

**UNIVERSIDAD DE PAMPLONA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**MAESTRÍA EN CIENCIAS ECONÓMICAS**

**PAMPLONA**

**2018**

**ANÁLISIS DEL CRÉDITO INFORMAL Y SU INCIDENCIA EN PEQUEÑOS  
COMERCIANTES DEL MUNICIPIO DE PAMPLONA NORTE DE SANTANDER**

**NANCY MIREYA GALVIS PARADA**

**Trabajo de grado presentado como requisito para obtener el título de Magíster en Ciencias  
Económicas**

**Laura Teresa Tuta Ramírez Ph. D**

**Director de Tesis**

**UNIVERSIDAD DE PAMPLONA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**MAESTRÍA EN CIENCIAS ECONÓMICAS**

**PAMPLONA**

**2018**

## **DEDICATORIA**

Primero y antes que nada gracias a Dios, por estar junto a mí en cada paso, por iluminar mi mente y por haber puesto en el camino a aquellas personas que han sido soporte y compañía durante mis estudios.

De manera especial a un ser maravilloso que siempre creyó en mí y que está conmigo apoyándome incondicionalmente en todo momento y esa persona es mi querida madre: Aquilina Parada de Galvis.

A mis Hijos, Santiago y Sebastián por ser mi motor y por ayudarme a encontrar el lado dulce de la vida porque son mi más grande motivación para culminar con éxito este proyecto.

A mi esposo, Albert Suarez, por su respaldo, quien me brindó su amor, su cariño, su estímulo y su apoyo constante.

A la Universidad de Pamplona, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales y sus distinguidos docentes.

## TABLA DE CONTENIDO

1. EL PROBLEMA.....	4
1.1 Título.....	4
1.2 Planteamiento del Problema .....	4
1.3 Formulación del Problema.....	10
1.3.1 Sistematización de la investigación .....	10
1.4 Objetivos de la investigación .....	11
1.4.1 Objetivo General.....	11
1.4.2 Objetivos Específicos.....	11
1.5 Justificación .....	11
1.6 Delimitación y Alcances .....	14
1.6.1 Temática.....	14
1.6.2 Espacial .....	14
1.6.3 Temporal .....	15
2. MARCO REFERENCIAL.....	16
2.1 Antecedentes .....	16
2.2 Marco Teórico.....	21
2.2.1. Conceptualización de Crédito.....	22
2.2.2 Crédito Informal.....	24
2.2.3 Caracterización Socioeconómica de los prestatarios .....	28
2.2.4 Causas para la adquisición de créditos informales .....	32
2.2.5 Consecuencias del crédito informal .....	34
2.3 Marco Conceptual.....	38
2.3.1. Agiotista.....	38

2.3.2 Crédito bancario.....	38
2.3.3 Crédito formal.....	38
2.3.4. Comerciante.....	39
2.3.5 Impago.....	39
2.3.5 Inclusión financiera.....	39
2.3.6 Préstamo Gota a gota.....	40
2.3.7 Pequeño comercio.....	40
2.3.8 Prestamista.....	40
2.3.9 Tasa de interés.....	41
2.3.10 Prestatario.....	41
2.4 Marco Contextual.....	41
2.5 Marco Legal.....	43
2.5.1 Ley 78 de 1988.....	43
2.5.2 Ley 590 de 2000.....	43
2.5.3 Ley 45 de 1990.....	44
2.5.4 Ley 590 de 2000.....	44
2.5.5 Decreto 1119 de abril 11 de 2008.....	45
2.6 Operacionalización de Variables.....	47
3. DISEÑO METODOLÓGICO.....	49
3.1 Tipo de Investigación.....	49
3.2 Diseño de Investigación.....	49
3.3. Población.....	51
3.3.1 Muestra.....	51
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección.....	52
3.4.1 Encuesta.....	52

3.5 Análisis de la información .....	53
4. RESULTADOS.....	54
4.1 Caracterización demográfica .....	54
4.2. Caracterización socioeconómica.....	58
4.3 Características y causas del acceso al crédito informal .....	67
4.4. Consecuencias del uso del crédito informal.....	73
4.5 Análisis de Resultados .....	78
5. DISCUSION .....	82
6. LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS .....	89
7. CONCLUSIONES .....	92
8. REFERENCIAS.....	95
9. ANEXOS .....	104

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1..Diseño de Investigación .....	50
Figura 2 . Edad.....	54
Figura 3.. Estrato.....	55
Figura 4. Barrio.....	55
Figura 5. Lugar de Procedencia .....	56
Figura 6. Género .....	57
Figura 7. Ocupación Anterior .....	57
Figura 8. Ocupación actual .....	58
Figura 9. Nivel educativo.....	58
Figura 10. Personas que dependen económicamente de usted .....	59
Figura 11. Personas que trabajan en la empresa .....	59
Figura 12. Régimen de salud .....	60
Figura 13. Vivienda .....	60
Figura 14. Fuentes de Ingreso.....	61
Figura 15. Porcentaje de ingreso destinado al ahorro.....	61
Figura 16. . Motivo por el cual no ahorra .....	62
Figura 17. ¿Ha accedido a créditos de prestamistas gota a gota? .....	62
Figura 18. Monto Solicitado .....	63
Figura 19. Interés pagado.....	63
Figura 20. Créditos informales actuales.....	64
Figura 21. Inversión del ingreso .....	64
Figura 22. Tipo de Negocio .....	65

Figura 23. Tiempo de funcionamiento del negocio en la dirección actual .....	65
Figura 24. Sector al que pertenece el negocio .....	66
Figura 25. Actividad .....	66
Figura 26. Tipo de tecnología .....	67
Figura 27. . Uso del crédito.....	67
Figura 28. Periodo en que se realiza los cobros.....	68
Figura 29. Tipo de contrato, documento o garantía .....	68
Figura 30. Lapso de tiempo para obtener el crédito.....	69
Figura 31. Ventajas del crédito informal .....	69
Figura 32. Usted accede a un préstamo gota a gota por.....	70
Figura 33. Razones por las que no acude al banco .....	71
Figura 34. Para que usted no acuda a un crédito informal el banco debería.....	71
Figura 35. Conoce otras formas legales de acceso al crédito?.....	72
Figura 36. Cuando se atrasa con una cuota ante el prestamista gota a gota siente: .....	73
Figura 37. Para proceder al cobro el prestamista.....	73
Figura 38.. ¿Cuánto tiempo puede excederse la fecha de pago sin recibir una penalización? .....	74
Figura 39. Cuando debe dinero a un prestamista usted .....	75
Figura 40. Tasa de Interés que cobran los prestamistas que conoce.....	75
Figura 41. Influencia en el desempeño comercial y financiero .....	76
Figura 42. Oportunidades para su negocio .....	76
Figura 43. Penalidad por pago atrasado .....	77
Figura 44. ¿Ha tenido alguna experiencia desagradable?.....	77
Figura 45. ¿Qué recomendaría a otros comerciantes? .....	78

## **RESUMEN**

El presente estudio tuvo como objetivo analizar el crédito informal y su incidencia en pequeños comerciantes del municipio de Pamplona Norte de Santander. La investigación se encuentra soportada sobre el fundamento teórico y práctico de investigaciones precedentes como la realizada por Hernández y Oviedo (2016), Cadena (2012), entre otros y principalmente sobre lo expuesto por Raccanello (2013), quien profundiza en las características e incidencia del crédito informal. Se realizó una investigación cuantitativa, descriptiva y transversal, aplicando una encuesta de 20 preguntas, a una muestra de 60 pequeños comerciantes del municipio que hubiesen adquirido créditos informales. Los resultados fueron tabulados con hoja de cálculo de Excel atendiendo a las categorías y subcategorías previamente establecidas. Se encontró dentro de las principales causas de acceso, los pocos requisitos, rapidez y fácil desembolso del préstamo; las principales consecuencias apuntaron, a una disminución de los recursos financieros del negocio, la reducción de la competitividad y el incremento del endeudamiento de los comerciantes.

Palabras clave. Crédito, Crédito informal, Prestamistas.

## **ABSTRACT**

The objective of this study was to analyze informal credit and its impact on small businesses in the municipality of Pamplona Norte de Santander. The research is based on the theoretical and practical foundation of previous research such as that carried out by Hernández and Oviedo (2016), Cadena (2012), among others and mainly on what was exposed by Raccanello (2013), who delves into the characteristics and incidence of informal credit. A quantitative, descriptive and transversal research was carried out, applying a survey of 20 questions, to a sample of 60 small merchants of the municipality that had acquired informal credits. The results were tabulated with an Excel spreadsheet according to the previously established categories and subcategories. It was found within the main causes of access, the few requirements, speed and easy disbursement of the loan; the main consequences pointed to a reduction in the financial resources of the business, the reduction of competitiveness and the increase in the indebtedness of the merchants.

Keywords. Credit, Informal credit, Lenders.

## INTRODUCCIÓN

Al hacer referencia al crédito informal, se alude a aquel que es otorgado por una persona natural, con un mínimo de requerimientos en comparación con los demandados para este efecto por parte de entidades financieras formales (Mendialdua, 2015). Algunas de las características de este método de préstamo, lo hacen atractivo a los potenciales clientes, tales como la flexibilidad, menores costos de transacción, y una respuesta adaptada a las características de los sectores de bajos ingresos en un trato directo y personalizado (Galarza y Alvarado, 2003). No obstante, diversas investigaciones han dado cuenta de la incidencia, generalmente negativa, del acceso a crédito informal por parte de pequeños sectores del comercio a nivel nacional e internacional, estos estudios ofrecieron fundamentos importantes para el presente proyecto.

Es así como el crédito informal por parte de prestadiarios o “gota a gota” es un fenómeno que se presenta en el municipio de Pamplona, por lo cual, la presente investigación tuvo como objetivo analizar el crédito informal y su incidencia en pequeños comerciantes del municipio de Pamplona Norte de Santander. La temática del crédito informal, formó parte fundamental de los trabajos realizados por Hernández y Oviedo (2016), Cadena (2012), Rodríguez (2015) y Raccanello (2013, 2014) entre otros, este último autor, ahonda en las características e incidencia del crédito informal.

En el Capítulo I, se establece el problema de investigación y su formulación, indicando los objetivos, la justificación y delimitación de la misma. Seguidamente, el capítulo II, plantea el marco referencial, haciendo una revisión de los antecedentes en el tema a nivel internacional y nacional, para posteriormente profundizar en los fundamentos teóricos, marco conceptual, contextual y legal.

El capítulo III, establece el diseño metodológico; el capítulo IV los resultados obtenidos a partir de la aplicación de una encuesta a 60 pequeños comerciantes del municipio y la discusión de estos hallazgos. Finalmente se plantean lineamientos estratégicos desarrollados a partir de los resultados y la perspectiva de los pequeños comerciantes.

## CAPÍTULO I

### 1. EL PROBLEMA

#### 1.1 Título

Análisis del crédito informal y su incidencia en pequeños comerciantes del municipio de Pamplona Norte de Santander

#### 1.2 Planteamiento del Problema

El crédito se define como un compromiso pactado entre una persona o institución otorgando capacidad de compra por adelantado al deudor, permitiendo satisfacer necesidades de compra de acuerdo a la capacidad de pago de este (Nieto, 2010); por lo tanto, tiene un papel fundamental al interior del desarrollo de las sociedades, en la medida en que este permite utilizar recursos que no son propios para adelantar temporalmente otras decisiones (Pérez, et al, 2015). Cuando las empresas requieren cubrir sus necesidades y adelantar operaciones para su obtención, se encuentran supeditadas a un conjunto de decisiones necesarias para su financiación, entonces, contar con servicios financieros es una manera de alivianar la carga y robustecer sus procesos productivos (Díaz, 2011 citado por Pacheco y Morales, 2017)

Ciertamente, las dificultades en torno al acceso al sector financiero, dejan entrever otras fuentes de recursos y apalancamiento en las pequeñas empresas, ya sean ahorros propios o prestamos por parte de amigos y familiares, dejando en el último renglón la participación de la banca. Por tanto, las condiciones del crédito a nivel mundial evidencian obstáculo para las

pequeñas empresas, las cuales finalmente, deben recurrir a otras opciones en el marco del crédito informal (Pacheco y Morales, 2017).

En este orden de ideas, cuando se habla del crédito en pequeña escala, está orientado a satisfacer necesidades de financiación de las pequeñas empresas, entendidas éstas como unidades de explotación económica, realizada por personas naturales o jurídicas; para lo cual se autorizan intermediarios financieros y organizaciones especializadas en crédito micro empresarial para el cobro de honorarios y comisiones en concordancia con las tarifas estipuladas por el la Ley 45 de 1990 (Lattanzio y Pinilla, 2013).

Para el caso de las pequeñas empresas en América Latina, tienen el potencial para fomentar el crecimiento económico de las naciones, caracterizadas por gran heterogeneidad en el acceso a los mercados en el capital humano y en su vinculación con otras empresas. En la región, estas representan alrededor de 99% del total de las empresas, pero su contribución al PIB es relativamente baja, evidenciando falencias en sus niveles de productividad (Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL, 2015).

En Colombia, se contaban al año 2015, con 2,5 millones de micro, pequeñas y medianas empresas y de acuerdo al DANE, generan alrededor de 67% del empleo nacional (Revista Dinero, 2016). Es común que estas empresas recurran al crédito como mecanismo para hacer crecer sus negocios y en función de ello, mejorar la calidad de vida de sus propietarios; no obstante, el reporte de la situación actual en el país evidencia que la percepción de la demanda para el 2017 se ubicó en niveles cercanos a 0, tanto para el mercado de microcrédito (0,30%) como para las entidades reguladas (0,25%) (Gómez, Segovia y Yaruro, 2017). En cifras, se sabe que el porcentaje de acceso a créditos formales en el país ha alcanzado un porcentaje del 20%,

aun así es relativamente bajo comparado con otros países que es del 72% para economías avanzadas y 31% para economías emergentes (Iregui, Melo, Ramírez y Tribin, 2016); por otra parte, respecto al crédito informal, se dice que el país es el segundo de Latinoamérica, con mayor número de créditos informales con 6,45% y cuando se habla de financiación a través de familiares o amigos, la cifra alcanza el 18,27%.

En este sentido, son diversos los factores que impiden expandir las operaciones crediticias de los clientes potenciales, como son el reporte negativo en las centrales de riesgo, la menor demanda de los clientes y la calidad de sus garantías, señalando además que la aprobación de dichos microcréditos se encuentran relacionados con el conocimiento previo del cliente y su buena historia crediticia (31,9%) y el bajo riesgo del préstamo (24,8%) (Gómez, Segovia y Yaruro, 2017).

Desde este entorno, aparece como una opción para los pequeños comerciantes, la búsqueda de crédito informal, donde, aproximadamente el 55% de la población que accede a créditos informales, lo hace por no cumplir con ciertos requisitos que en el sector se exigen para la aprobación de un crédito (La República, 2015). Factores como éste, aunado a otras variables, como la falta de fiadores, bajos ingresos, ausencia de vida crediticia, o falta de respaldo comercial, provocan que la población acuda a opciones de crédito informal (Freire, Mayorga, Parra, Peres y Villamizar, 2004).

Este conjunto de aspectos, evidencia la paradoja que para la población suscita la necesidad de adquirir créditos primordiales para sus negocios y el crecimiento de sus pequeñas y medianas empresas y encontrarse frente a un cúmulo de obstáculos que dificultan el logro de este fin por vías formales. Para el caso de Colombia, es el segundo país de América Latina con mayor

porcentaje de personas (6,45%.) con créditos informales; sabiendo que la población vinculada al sector informal crea y administra sus propias empresas de manera directa, donde solo el 16,1% acude a entidades formales de préstamo (El País, 2013). Así para 2015 la Superintendencia Financiera de Colombia, reportaría que el 73% de las microempresas que han necesitado financiación han recurrido a fuentes informales (El tiempo, 2015).

Según Ibarra (2008), la oferta de créditos informales se encuentra relacionada con el hecho que estos no requieren mayor documentación, garantías o activos de respaldo para su consecución, fundándose ésta en una relación de confianza; por otra parte, Iregui, Melo, Ramírez y Tribin, (2016) afirman que es menos probable que personas que tienen un ingreso salarial soliciten este tipo de crédito.

Ahora bien, el retraso en el pago de las deudas trae consigo una serie de consecuencias que pueden ir desde la reducción de las posibilidades de obtener un nuevo préstamo, el desplazamiento del lugar donde residen los deudores, la pérdida del negocio; heredar las deudas a los familiares, llegando incluso hasta el homicidio del deudor o familiares cercanos cuando el crédito informal es ofertado por prestamistas particulares o también denominados popularmente “gota a gota” (Hernández y Oviedo, 2016).

Madestam, (2014) afirma que los créditos informales son más comunes en aquellos países con instituciones legales débiles o donde algunos sectores presentan bajos ingresos, lo que al mismo tiempo promueve la aparición de prestamistas; los acuerdos son verbales, y la exigencia de pocas garantías, convierten esta modalidad en una opción atractiva. Alvarado, Portocarrero, Trivelli, Gonzales, Galarza, y Venero (2001) indican que el prestamista informal o “gota a gota” tiene una cercanía a los mercados, un amplio conocimiento de las actividades de crédito y genera

en consecuencia confianza para los prestatarios, algo de lo cual carecen los sistemas bancarios, pese a ello esta modalidad de crédito, si bien representa una fuente de ingresos rentable para los prestamistas, sigue siendo una actividad riesgosa para los prestatarios, sobrepasando los límites de la legalidad.

La anterior argumentación sugiere la presencia de un impacto a nivel socioeconómico en los prestatarios y sus negocios; sin embargo, el préstamo informal o crédito extrabancario es un tema que comúnmente hace parte de ciertos grupos de las sociedades y continúa tomando fuerza en la población de comerciantes y pequeños empresarios y posiblemente en personas naturales, quienes ven esta modalidad crediticia como una opción a la solución de necesidades. Así mismo, en el Consejo Nacional de Política Económica y Social Conpes 3484 (2007), se hace alusión a que aquello que incrementa la frecuencia de esta actividad, es el hecho que muchas pequeñas empresas no cuentan con acceso a préstamos de largo plazo para financiarse, ni con fuentes de financiamiento alternativas, conduciendo a que alrededor de una cuarta parte de estas empresas empleen el crédito extrabancario.

Desde esta perspectiva el Municipio de Pamplona, ubicado en el Departamento de Norte de Santander con un aproximado de 57.803 habitantes y considerada como una ciudad estudiantil, cultural y turística, podría no ser la excepción a este fenómeno, debido al incremento de la economía informal, en una situación ya referida, donde Higuera (2008) revela que sólo el 20% de los establecimientos tendrían licencia de funcionamiento, evidenciando poca organización del sector industrial.

En el Censo Económico de la Cámara de Comercio de Pamplona 2010 – 2012 el sector comercial, como el principal sector dentro de la actividad económica del municipio, estaba

representado por el 70% correspondiente a 1469 negocios, seguido por el sector servicios con un 25% y el industrial con el 5% en condición microempresarial debido al poco capital que se invirtió en ellos, la prevalencia de producción artesanal y la poca acumulación de capital; pese a ello solo aporta el 37% de empleo. Aunado a ello, el 28% se encuentra en condición de informalidad (Cámara de Comercio de Pamplona, 2016).

Desde esta perspectiva, la conformación empresarial en la ciudad de Pamplona, principalmente constituida por pequeños negocios con poco capital, se puede inferir que posiblemente no cuenten con los requisitos mínimos para el acceso a los créditos formales bancarios y es posible que también hayan ingresado al ejercicio de esta actividad crediticia y dadas las implicaciones sociales y económicas que dependiendo del nivel de acceso, responsabilidad del manejo y capacidad de respuesta del deudor, que prevé o no, las consecuencias del mismo, en su vida comercial y personal, termina siendo una preocupación para los entes representativos del comercio, del gobierno local, del sistema educativo y de la comunidad en general en toda población.

Normalmente, este tipo de transacción financiera, se desarrolla más en pequeñas empresas o personas con dificultades para acceder a créditos bancarios, dado que en el ámbito formal se tienen establecidos un lleno de requisitos que muchas de ellas posiblemente no están en capacidad de cubrir, en tanto que los comerciantes y microempresarios tienen el deseo de dar continuidad y propender por el crecimiento de sus negocios, viéndose entonces en la necesidad de acudir a préstamos inmediatos sin mayores requisitos. Desde esta perspectiva es pertinente identificar con claridad la situación de esta temática en el municipio de Pamplona, Norte de Santander, que permita presentar lineamientos estratégicos para el mejoramiento de las condiciones de los pequeños empresarios de la Pamplona.

### **1.3 Formulación del Problema**

A partir de los aspectos planteados en el análisis problemático, surge la siguiente inquietud:

¿Cuál es la incidencia del crédito informal en los pequeños comerciantes del Municipio de Pamplona Norte de Santander?

#### **1.3.1 Sistematización de la investigación**

¿Cuál es la caracterización socioeconómica y demográfica de los pequeños comerciantes usuarios del crédito informal?

¿Cuáles son las causas que conllevan al acceso de crédito informal por parte de los pequeños comerciantes del Municipio de Pamplona?

¿Cuáles son las consecuencias del uso del crédito informal en los pequeños comerciantes del Municipio de Pamplona?

¿Qué lineamientos estratégicos se pueden plantear para el mejoramiento de las condiciones socio-económicas de los pequeños comerciantes que acceden a créditos informales, del Municipio de Pamplona?

## **1.4 Objetivos de la investigación**

### **1.4.1 Objetivo General**

Analizar el crédito informal y su incidencia en pequeños comerciantes del municipio de Pamplona Norte de Santander.

### **1.4.2 Objetivos Específicos**

Realizar una caracterización socioeconómica y demográfica de los pequeños comerciantes usuarios del crédito informal.

Identificar las causas que conllevan al acceso de crédito informal por parte de los pequeños comerciantes del Municipio de Pamplona.

Determinar las consecuencias del uso del crédito informal en los pequeños comerciantes del Municipio de Pamplona.

Plantear lineamientos estratégicos para el mejoramiento de las condiciones socio-económicas de los pequeños comerciantes que acceden a créditos informales, del Municipio de Pamplona.

## **1.5 Justificación**

El crédito se define como una operación financiera en la cual se coloca a disposición del cliente una determinada cantidad de dinero durante un periodo de tiempo previamente establecido, a fin de que éste realice su devolución en cuotas con un interés adicional que

compensa al banco o institución financiera por sus servicios; este dinero se convierte en la oportunidad para solventar algún problema o necesidad a satisfacer en un estado de iliquidez. Al hacer referencia al crédito informal o extrabancario, se alude a aquel que es otorgado por una persona natural, con un mínimo de requerimientos en comparación con los primeros (Mendialdua, 2015). Desde este contexto, se establece la relevancia de la temática de investigación en función de la comprensión, el análisis y la posibilidad de generar estrategias de mejoramiento a partir de los hallazgos del estudio.

Es así como desde la perspectiva teórica, el estudio permite fundamentar desde diversos autores la variable relacionada con el fenómeno del crédito informal y las implicaciones de éste a nivel social, económico y demográfico, contrastando los hallazgos con los fundamentos existentes y la generación de posturas acordes con los estudios realizados en torno al tema, tal como lo mencionan autores como Hernández y Oviedo (2016), quienes resaltan que la demanda de este tipo de créditos llega a generar un efecto negativo en la salud mental de los prestatarios, suponiendo incluso riesgos para su estabilidad económica, familiar e incluso para sus vidas, además de subrayar riesgos en pérdida de dinero como en la presencia de conflictos relacionados de las acciones coercitivas sobre los clientes.

Es decir, la exploración y fundamentación teórica de esta variable permitirá analizar de manera más consciente las implicaciones que a nivel general se han identificado en diversos grupos sociales y la transferencia del saber hacia la población objeto de estudio.

Desde el punto de vista práctico, esta investigación encuentra justificación en la manera como la información referente al crédito informal, es obtenida desde la experiencia misma de los pequeños comerciantes del municipio, quienes reciben todo el efecto a nivel personal y

económico, de la adquisición de créditos informales a través de diferentes fuentes, al margen de la legalidad, lo cual redundará en la dinámica social y económica del Municipio. En este sentido, se espera sistematizar, difundir y socializar los resultados del estudio, ante actores responsables del desarrollo socioeconómico del Municipio de Pamplona, como la Alcaldía Municipal y la Cámara de Comercio, con el fin de orientar acciones y políticas tendientes al beneficio y la protección de los pequeños comerciantes de la ciudad.

A nivel metodológico, la presente investigación ofrece la posibilidad de responder a un fenómeno complejo, evidenciando la dinámica que subyace de esta modalidad de crédito, los riesgos y/o ventajas que supone, las necesidades a las cuales responde, entre otras características que se presentan dentro del Municipio de Pamplona, donde los pequeños comerciantes suelen demandar y adquirir este tipo de obligaciones. Para lo cual fue necesario el diseño de un instrumento de recolección de información que quedará a disposición de la comunidad académica y científica y podrá ser utilizado en otras investigaciones con similares características.

Además, el desarrollo de esta investigación permitirá a la investigadora adquirir herramientas metodológicas y prácticas para la aplicación del conocimiento adquirido en el proceso de formación de la maestría en Ciencias Económicas, derivando en información clave para la implementación de estrategias propias de esta área de conocimiento.

Desde el punto de vista social, esta tesis pretende ampliar la comprensión de un fenómeno recurrente y observable en la dinámica social cotidiana y económica de esta población. Temática con alto impacto social dadas las implicaciones humanas (físicas, psicológicas, económicas, entre otras) que pueden generarse a partir de este tipo de crédito que se infiere es usado como medio de solvencia en condiciones distintas a las implicadas desde la

formalidad financiera. Por tanto, se espera llegar a resultados que demuestren la realidad de los pequeños comerciantes de la ciudad que lo utilizan y el nivel de incidencia en sus vidas, que a la vez permita proponer estrategias de sensibilización a la población y la comprensión de otras opciones que también satisfacen este tipo de necesidades, evitando los efectos negativos del crédito informal en la población objeto de estudio.

## **1.6 Delimitación y Alcances**

### **1.6.1 Temática.**

A través de la investigación se abordarán temáticas pertinentes al proceso de formación durante la maestría en ciencias económicas, como microeconomía y desarrollo económico, siendo el móvil de este estudio, analizar cuál es la incidencia a nivel social y económico que se genera en los pequeños comerciantes que acceden a créditos informales en el Municipio de Pamplona.

Ello a partir de una fundamentación teórica acorde a las necesidades de investigación y de la información recabada desde la apreciación de quienes han adquirido estos créditos, permitiendo obtener deducciones de primera mano.

### **1.6.2 Espacial**

El estudio se realiza en el municipio de Pamplona, contactando los pequeños comerciantes de zonas periféricas del municipio.

### **1.6.3 Temporal**

La investigación cubrirá un periodo de 2 años correspondientes al curso de la maestría durante los cuales se gesta, desarrolla y finiquita la investigación.

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO REFERENCIAL

#### 2.1 Antecedentes

En la Universidad de Chile, Abarca (2014) realiza una investigación titulada “**Determinantes de la deuda no formal en Hogares de Región Metropolitana**”, la cual tuvo como objetivo analizar dichos determinantes de crédito informal para los hogares tomando en cuenta que su acceso es poco o nada restringido y cuáles son los incentivos, es decir si en realidad se trata de una cuestión de falta de acceso o de otros atractivos en este marco de informalidad.

Para el análisis de las variables se utilizaron las primeras cuatro versiones de la Encuesta Financiera Hogares (EFH), realizada por el Banco Central de Chile, se utilizaron factores de expansión para los datos y para la ausencia de respuestas se realizan imputaciones de la 1 a la 30; desde la complejidad de variables que formaban parte de estas encuestas y de las seleccionadas para efectos del estudio, se encontró entre otros resultados que existen correlaciones circunstanciales al estrato socioeconómico de la persona, que la deuda no formal no poseía una marcada presencia por géneros y que este tipo de deuda se correlacionaba en forma dispar con los ingresos.

Se concluyó que dentro de las razones de los hogares para acceder a créditos informales está tanto el beneficio comparativo como la falta de liquidez. De igual manera se hace compleja la cuantificación de sus efectos, debido a que este es un sistema poco regulado. En cifras se

encontró que el 10% de los hogares de esta región poseían este tipo de deuda, que este tipo de crédito alcanzaba un stock en promedio del 3% del ingreso del hogar, y que algunas situaciones incrementan o reducen el riesgo de adquirir este crédito, como la edad, la pertenencia a grupos socioeconómicos altos, las condiciones laborales, la bancarización, entre otros.

Este estudio, es pertinente ya permite evidenciar la manera en que la adquisición de créditos informales es una opción para los hogares chilenos, determinado por múltiples condiciones algunas de las cuales establecen similitud con la dinámica del crédito informal en Colombia, donde los pequeños negocios suelen ser negocios familiares y los prestamos se orientan a todo tipo de necesidades. En esta medida, es posible interpretar la manera en que en el Municipio de Pamplona, podría estar evidenciándose como un mecanismo de fácil acceso para muchas personas propietarias de pequeños negocios.

Por otra parte, en la Universidad Politécnica Salesiana de Ecuador, Rodríguez y Romero (2013), realizaron un estudio titulado “**Análisis del impacto socioeconómico del crédito informal en los pequeños comerciantes en la parroquia de Chillogallo al sur de la ciudad de Quito, Ecuador**”. El objetivo de esta investigación fue determinar las causas por las cuales el pequeño comerciante de esta zona accede al crédito informal a pesar de ser caro y riesgoso, sin tomar en cuenta otras alternativas de financiamiento formal.

Aplicaron para ello el método inductivo, empleando como técnicas de recolección de información, la encuesta que fue aplicada a 379 comerciantes y la entrevista que tuvo un tratamiento más cuidadoso por el nivel de información requerida. Dentro de los resultados se encontró que las tasas de interés de estos prestamistas eran del 10% mensual, que los pequeños comerciantes acudían a éste, debido a las facilidades y pocas garantías para acceder a él. Algunos

de estos comerciantes terminaron perdiendo a su familia y negocios, tienen miedo de denunciar debido a las represalias que los prestamistas puedan tomar, por lo cual no existen condenas en esta región a este respecto. Las autoras también refieren que las entidades financieras formales no son flexibles, llegando incluso a denegar el acceso a préstamos a parejas cuyo cónyuge tiene historial crediticio negativo.

Finalmente y el impacto esperado para muchos de estos pequeños comerciantes, es la pérdida de sus negocios o el remate de los mismos. Este análisis, proporciona información importante para el presente estudio, al momento de atender a las variables contextuales y del mercado al momento de realizar este tipo de investigación, observando las similitudes que se podrían encontrar en los contextos y las razones que motivan el uso del crédito, que finalmente redundan en consecuencias que aparentemente son comunes en este tipo de transacción.

Hernández y Oviedo (2016), de la Universidad Nacional, estudiaron el “**Mercado del crédito informal en Colombia**”, realizando una aproximación empírica, cuyo objetivo fue analizar la demanda de créditos informales en Colombia, que permitiera una mayor inclusión financiera para los hogares e individuos colombianos. Se utilizó una metodología econométrica a partir de modelos de regresión binomial y multinomial e información de la Encuesta Longitudinal Colombiana de la Universidad de los Andes (ELCA).

Los resultados permitieron advertir los efectos marginales de cada una de las variables independientes sobre la demanda de créditos informales; así, por ejemplo, entre mayor sea el valor y el plazo del crédito, y a su vez los ingresos, el nivel de educación y la edad del individuo, menor es la probabilidad de acceder al crédito informal; también juegan un papel importante, la

frecuencia de pagos de las cuotas del crédito, de esta manera, una periodicidad menor a un mes tiene un efecto marginal positivo y significativo sobre la demanda de créditos informales.

En términos generales, los autores encontraron que los atributos como montos, periodicidad de pagos y plazo jugaban un papel clave en la medida en que entre menores eran dichas características, mayor la probabilidad de acceder al crédito informal, en tanto, los activos como respaldo de una deuda informal, no jugaban un papel significativo, debido a que la confianza era fundamental en la relación del prestamista y del prestatario.

Esta investigación de Hernández y Oviedo (2016) contiene información relevante que permite analizar la manera como la demanda del crédito informal se encuentra relacionada con diversas variables que son finalmente las que determinan la adquisición de este tipo de crédito, lo cual es fundamental al momento de identificar el impacto que este pueda tener a nivel socioeconómico, representando un sustento empírico importante al momento de interpretar los hallazgos del presente estudio.

En la Universidad del Norte, otra de las investigaciones que refieren una importancia para el desarrollo de la investigación, es la realizada por Ibarra (2008), denominada “**Impacto Financiero de los prestadiarios en microempresarios del Barrio Santa Martha del Sur Occidente de Barranquilla**”. Los autores, desarrollaron una investigación que permitiera describir las causas que conllevaban al sometimiento y adquisición de créditos informales, conocer las ventajas y desventajas de esta práctica e identificar la diferencia entre las tasas efectivas anuales ofrecidas por el sector financiero y las otorgadas por los prestadiarios.

Para ello realizaron visitas a microempresas con el fin de obtener información acerca de sus relaciones con los prestadiarios, llevaron a cabo entrevistas con estos prestadiarios para

conocer las tasas de interés, garantías y recuperación y carteras y visitaron entidades que asocian y gremios de tenderos para obtener información estadística de estos microempresarios.

Se concluye que efectivamente el efecto financiero al utilizar el prestadiario es negativo perdiendo competitividad y poca capacidad para invertir en el negocio, afectando también la rentabilidad por las altas tasas de interés que deben cancelar los pequeños comerciantes. Así también, identificaron que dentro de las principales causas para adquirir este tipo de crédito informal, estaba dada por los pocos requisitos que se debían cumplir y su inmediato desembolso, además de que se accede a un servicio personalizado obteniendo el dinero necesario para satisfacer su necesidad. Encuentran dentro del crédito informal, ventajas como el sistema de pago ajustado a sus necesidades entre ellas, recibir el cobro y cancelar dentro de su mismo negocio sin tener que salir a realizar los pagos.

Es así como esta investigación representa un antecedente clave para el ejercicio del presente proyecto, en la medida en que proporciona información relevante, coincidiendo en gran medida con el interés de la investigación, por lo que será posible establecer una interpretación contrastada con los hallazgos de la misma.

Finalmente, el Banco de la República expone un trabajo desarrollado por Iregui, Melo, Ramírez y Tribin (2016), en torno a los “**Determinantes del acceso al crédito formal e informal: Evidencia de los hogares de ingresos medios y bajos en Colombia**”, proporcionando evidencia empírica sobre los determinantes de la probabilidad de que un hogar tenga crédito, con el sector formal o informal, en zonas urbanas y rurales. Para tal efecto, emplearon la información de la Encuesta Longitudinal Colombiana de la Universidad de los

Andes, se analizaron los posibles factores incidentes en que las personas se atrasen con el pago de los créditos.

Los resultados indicaron que la probabilidad de que un hogar tenga crédito se relaciona positivamente con el hecho de que el jefe del hogar esté casado, con el nivel educativo, el nivel de ingreso, el tamaño del hogar, la propiedad de la vivienda y la participación laboral. El ingreso y la educación tienen una correlación positiva con la probabilidad de tener crédito formal y negativa con la probabilidad de tener crédito informal y los choques tienen un efecto directo sobre el ingreso de las familias, además que, los eventos inesperados aumentan la probabilidad de estar en mora.

De igual manera, se estableció la forma en que dicha probabilidad actúa ante diferentes variables como el sexo, la zona a la que pertenecen, la condición de jefe de hogar, la existencia de un contrato laboral, entre otros. Esta información será de gran importancia al momento de identificar las variables asociadas dentro del estudio en curso.

## **2.2 Marco Teórico**

En este aparte de la investigación se aborda la revisión temática que abarca las variables, dimensiones y elementos del estudio, soportados por expertos e investigadores a partir de los cuales se fundamenta el proceso investigativo. Siendo la variable principal, el crédito informal, se hace imprescindible iniciar la revisión con las generalidades del crédito.

### **2.2.1. Conceptualización de Crédito**

El crédito se define como una herramienta que permite transferir inter temporalmente el ahorro, para obtener activos cuyos retornos aumentan los ingresos; principalmente se entiende como un mecanismo financiero que utilizan las personas para atender situaciones inesperadas (Hernández y Oviedo, 2016). En el escenario comercial, el crédito sirve para ampliar oportunidades, iniciar un negocio, salvar dificultades productivas, entre otras. (Larrú, 2008).

De acuerdo a la Encuesta de Medición de Capacidades Financieras en los Países Andinos (Mejía, Pallota, Egúsqüiza y Farné, 2015), en el país, la tenencia de productos financieros de los hogares es muy baja, que se subraya ante un desconocimiento general de las características de estos productos y las diferencias marcadas entre los segmentos de la población. Por su parte, las microfinanzas se definen como “todos los servicios diseñados para satisfacer las necesidades financieras de las personas con bajos niveles de ingresos y activos” (Banco de la Republica, 2010, p. 3), estas tratan de incluir a todos aquellos que de alguna manera han sido excluidos del sistema formal y es en este marco donde compete hacer referencia al microcrédito siendo una especie del género de las mismas (Lattanzio y Pinilla, 2013).

Esta definición es diferenciable de los múltiples conceptos alrededor del microcrédito, entendido en Colombia como “el conjunto de operaciones activas de crédito otorgadas a microempresas cuyo saldo de endeudamiento en la respectiva entidad no supera los veinticinco (25) salarios mínimos legales mensuales vigentes” (Congreso de la República, 2000). Así también la Cumbre de microcrédito (Microcredit Summit, 1997, citado por Álvarez, 2013), lo definió como “programas de concesión de pequeños créditos a los necesitados entre los pobres,

para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos para mejorar su nivel de vida y el de sus familias”.

El microcrédito puede ser visto desde dos enfoques. El primero de ellos es el enfoque de generación de renta, donde el objetivo fundamental de este tipo de créditos, debe ser proporcionar servicios financieros a personas de bajos ingresos, es decir, a nichos de mercado que no han sido atendidos, desde una sostenibilidad financiera y sin asumir que estos sean el instrumento para reducir la pobreza, lo que en términos de González (2011 citado por Gutiérrez, 2006, p. 18) indica: “el crédito no puede crear un mercado inexistente, no construye el camino que permite la comercialización del producto o la tecnología, no convierte en empresario al que no tiene capacidades para serlo”.

El segundo enfoque, hace alusión a un enfoque minimalista, en el cual, contrario al anterior, las metas generales de los microcréditos deben ser reducir la pobreza y facilitar pleno desarrollo de las personas, en otras palabras, la sostenibilidad financiera pierde validez, si los servicios proporcionados no influyen en el nivel de pobreza de los clientes. Es entonces cuando autores como Lacalle (2001), lo advierten como un instrumento de financiación para el desarrollo, facilitando dinero a pequeños emprendedores de sectores poco favorecidos.

El microcrédito puede insertarse en la teoría de los mercados informales de crédito, a través de una relación confianza – impago. Proporciona efectos extraeconómicos, en sus beneficiarios como una mayor cohesión grupal, autoestima, aumento de la equidad en las oportunidades de desarrollo, entre otros. (Larrú, 2008). De acuerdo a este mismo autor, se debe tener en cuenta que el prestamista exige garantías porque no se fía, y por lo tanto se establece una fianza que sirva de compensación a este, en caso de impago, ya que ciertamente, quien

otorga el dinero no puede saber a qué será destinado realmente el crédito, y tampoco la verdadera capacidad de devolución del crédito que el prestatario pueda tener.

Gómez, Segovia y Yaruro (2017), refieren que dentro de los factores que les impiden otorgar un mayor volumen de microcrédito, se encuentran los intermediarios, la capacidad de pago de los clientes (29,0%) y el sobreendeudamiento (27,7%), la tenencia de deuda con más de tres entidades (17,3%) y el historial crediticio (16,3%), aunado a otros como el reporte negativo en las centrales de riesgo, la menor demanda de los clientes y la calidad de sus garantías. Estos factores, de acuerdo a los autores se presentan en el siguiente orden.

### **2.2.2 Crédito Informal**

El crédito informal se define como una actividad de intermediación, realizada a través de prestamistas no especializados, sin supervisión ni respaldo del Estado, por tanto, es concebido como una actividad económica que se encuentra en el marco de las actividades ilegales, principalmente dirigida a pequeñas empresas y personas de escasos recursos, que obtienen esta financiación a través de amigos, conocidos, casas de empeño o prestamistas, que en contexto nacional se reconocen como “gota a gota” (Hernández y Oviedo, 2016). Giné (2011), presenta un modelo teórico que puede servir de fundamento para el análisis de los mercados del crédito informal, entendiendo en este, el reconocimiento de la coexistencia de los oferentes formales e informales señalando que el sistema financiero está limitado para el sector microempresarial lo que incentiva el uso del crédito informal, así mismo, Madestam (2014), indica que este tipo de crédito es más frecuente en los países con instituciones legales débiles y sectores sociales con ingresos bajos, que promueve la generación de prestamistas de esta modalidad.

Este se ha venido practicando desde hace mucho tiempo, de acuerdo a Pertuz (2006 citado por Pacheco y Morales, 2017), ya que la financiación parece ser el problema de las pequeñas y medianas empresas, ya que estas tienden a ser más vulnerables y recibir mayor afectación cuando los créditos bancarios se reducen.

Estos autores, refieren que hay un grupo heterogéneo de prestamistas que van desde amigos hasta comerciantes, haciendo que de hecho los prestamos también lo sean, segmentando la posibilidad del mercado según fuentes de financiación. Además, han identificado dentro de las principales causas de acceso a opciones de crédito informal las pocas exigencias y/o requisitos, al momento de obtener el monto solicitado, en una relación aparentemente basada en la confianza. Para Cadena (2012), la diferencia entre créditos informales y formales radica en su origen y en su destino de uso, sostiene que el sistema financiero se ha enfocado en otorgar créditos para inversión, pero deberían diseñarse productos más flexibles que permita a las personas acudir a instituciones formales en situaciones de emergencia.

Cuando se habla de prestadiarios, se ha encontrado que estos asumen un *modus operandi* similar en diferentes lugares, quienes se acercan a negocios pequeños como tiendas, peluquerías, panaderías y otros, ofreciendo las ventajas de este tipo de crédito como los escasos requisitos que exigen promoviendo que los comerciantes caigan en el engaño (Rodríguez, 2015).

La Asociación de Bancos del Perú (ASBANC, 2013), realizó un estudio donde se analizar los procesos que comprende la adquisición de créditos informales. Es así como señalan que en una primera etapa de pre-desembolso, los prestamistas que operaban con garantías de artefactos, cobraban tasas de costo efectivo mensual entre 9.97% y 20% equivalente a una a Tasas de Costo Efectivo Anual (TCEA) que iba de 214% y 791%; por su parte, los prestamistas que operaban

con garantía vehicular lo hacían sobre una TCEA entre 210% y 330% y los prestamistas que trabajaban sin garantías tangibles, por lo general, con personas conocidas, cobraban una TCEA entre 214% y 791%, de lo cual dedujeron que la tasa de interés era inversamente proporcional al valor de la garantía entregada.

### *2.2.2.1 Tipos de Crédito Informal*

Raccanello (2013, p. 3-4), enumera siete tipos de financiamiento informal, comprendido como aquel que se proporciona fuera del sistema financiero:

#### *Préstamos de familiares y amigos*

Dado el origen de este préstamo, comúnmente no implica el cobro de intereses, y se encuentran claramente fundamentados en relaciones de confianza entre las partes y acuerdos implícitos de reciprocidad.

#### *Sistema de juntas*

Conocido como sistema de fondos colectivos, el cual consiste en formar grupos de personas que aportan periódicamente a una bolsa de dinero la cual posteriormente se adjudica mediante un sorteo o un remate; ello tiene como base la ayuda mutua, el ahorro-inversión o el obtener financiamiento para alguna operación entendiéndolo como un esquema de autogeneración de los propios recursos.

#### *Crédito de proveedores*

Se lleva a cabo entre una empresa proveedora, que suministra algún tipo de bien y servicios a sus clientes, difiriendo el pago correspondiente por determinado periodo de tiempo.

#### *Crédito al minorista*

También referido como el fiado, el cual se da usualmente sin el otorgamiento de garantías específicas, por ejemplo en pequeñas ventas a domicilio.

#### *Casas de empeño*

También se conocen como préstamos pignoraticios, los préstamos son de corto plazo, en los cuales el pignorante, al vencimiento de cada periodo de acuerdo al contrato podrá renovar el préstamo pagando los intereses devengados, recuperar la prenda pagando la deuda o perder la propiedad del objeto ante el no pago.

#### *ONG (Organismo No Gubernamental)*

Son entidades formales que proporcionan financiamiento de distintos tipos (créditos solidarios, individuales, para mejoramiento y ampliación del hogar, entre otros) fuera del ámbito de supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). Estas tienen una orientación más social que de negocio, ya que no tienen un fin de lucro.

Finalmente este autor (Racanello, 2013), hace referencia a los prestamistas individuales, conocidos con otras denominaciones como prestadiarios, agiotistas o en el argot popular colombiano como “gota a gota”.

Ante este tipo de crédito, es posible encontrar elementos comunes referidos por los diferentes autores, como la poca capacidad de financiación de los establecimientos comerciales

para cubrir pequeñas necesidades de inversión o el pago de deudas, haciendo del crédito informal una herramienta útil y sobre todo rápida para el manejo de estas contingencias. Cabe resaltar además, la heterogeneidad latente en el ámbito del crédito informal, donde aparece, de acuerdo a lo referido, un escenario de mayor flexibilidad y menores garantías para los involucrados en la transacción.

### **2.2.3 Caracterización Socioeconómica de los prestatarios**

A través del análisis de la literatura, es posible hacer referencia al perfil socioeconómico de los usuarios del crédito informal, el cual permite comprender la manera en que se desarrolla la dinámica subyacente a este tipo de crédito, fundamental al momento de resolver las necesidades de las personas; al respecto, la literatura indica, por ejemplo, que aquellos individuos que tienen ingreso salarial son menos propensos a solicitar este tipo de créditos (Iregui, et al, 2016), desde luego es necesario contemplar otros factores como la riqueza, la localización geográfica, el acceso a la seguridad social, el nivel educativo y la edad, que actúan incrementando o reduciendo la probabilidad de utilizar estos servicios (Murcia, 2007). A continuación se definen cada uno de estos componentes que actúan como condicionantes y determinantes del comportamiento de crédito de los prestatarios.

#### ***2.2.3.1 Factores Sociales y Económicos.***

Se entiende por factores sociales a todos aquellos, que forman parte del entramado de la sociedad, es decir, del conjunto formado por individuos que se encuentran relacionados entre sí en un momento y espacio determinados. De esta manera, se entiende que la sociedad representa un factor que incide implícita y explícitamente en la conducta de las personas, ya que cada sujeto

ocupa una determinada posición espacio- temporal en un sistema de relaciones sociales que transcurren en una dinámica de comunicación y que le genera pertenencias e identidades (Payares y Garnica, 2010). Seguramente, dos de los factores que mayor repercusión a nivel social lo representa la familia y la educación por cuanto; de aquí la importancia de atender a aquellos elementos que a nivel social como la pobreza, el bajo nivel educativo y los obstáculos de acceso, inciden en la elección de crédito informal, tal como ha sido referido por diversos autores.

Dentro de los factores sociales, Rodríguez (2015), hace referencia a un perfil educativo bajo y a la ausencia de prendas de garantías y/o familiares o amigos que respalden el crédito o avalen su vida crediticia, son personas con ingresos inconstantes, con contingencias urgentes y carentes de cultura financiera. De igual manera, Dhaflir (2008 citado por Arguello, 2016) indica que el nivel académico influye en la toma de decisiones económicas, de manera que un bajo nivel de alfabetización, hace vulnerable al individuo para la elección de un crédito considerando exclusivamente el monto del préstamo y la periodicidad sin atender a la tasa de interés.

Además de ello, los prestatarios de este tipo de crédito suelen tener unas características particulares, por ejemplo, no tienen conocimiento de cómo se maneja un crédito o carecen de una ordenada administración de sus finanzas; puede tener una sobre estimación de la capacidad de pago de las deudas y menores ingresos (Instituto Peruano de Economía, 2012); sumado a esto, la informalidad convierte a los comerciantes en potenciales sujetos de este tipo de crédito, ante la negativa al solicitar un crédito formal y las necesidades inmediatas de fondos ante la falta de cultura de planeación financiera lo cual deriva en un requerimiento de liquidez inmediata.

Por otra parte, diversos estudios dan cuenta de las características socioeconómicas de las personas que acceden al crédito informal, encontrando con frecuencia puntos de encuentro entre las mismas, tales como ser comerciantes, encontrarse en estratos socioeconómico de clase media y baja, es decir entre los estratos 1 y 3, tener hijos a cargo y percibir un salario comprendido entre 1 y 2 salarios mínimos legales vigentes (Avilés, Bastidas y Vargas, 2017; Hernández y Oviedo, 2016; Rodríguez, 2015); por su parte, Hernández y Oviedo (2016), refieren que en diversas investigaciones en el país, se encontró que las personas de estratos bajos y las microempresas, son las que principalmente acceden a estos créditos, utilizando diferentes modalidades, pero particularmente, el denominado “gota a gota”.

De manera concordante, los prestatarios, de acuerdo a Larrahondo (2016), suelen ser comerciantes de los estratos más bajos, presentan bajos ingresos, falta de ahorros y de educación financiera y no exhiben vida crediticia apropiada. La relación entre prestamistas y prestatarios, se caracteriza porque estos últimos, presentan una parte contractual débil, debido a su necesidad de crédito y la urgencia del dinero, de lo cual toma ventaja el prestamista, quien necesita invertir y hacer el negocio, ya que ésta es su empresa (Nicolini, 2006).

### ***2.2.3.2 Caracterización Demográfica de los prestatarios***

Cuando se habla de factores demográficos, se enmarcan aquellos que ocurren en los conglomerados humanos, en consecuencia, hacen referencia a aquellos fenómenos de la población, siendo esta el número de habitantes que conforman un grupo humano (Gómez, 2012). Es así como dentro de los factores demográficos, es posible aludir a elementos como el grupo etario, sexo, estrato y la ocupación. Según Lusardi (2008), los factores demográficos se encuentran relacionados con la educación financiera, que al mismo tiempo se vinculan con los

factores socioeconómicos, dado que las personas con mayores ingresos cuentan con mayor conocimiento en finanzas, una actitud más positiva respecto al ahorro y en general, un aprendizaje fundamentado en el uso de los productos financieros.

Raccanello y Herrera (2014), señalan que existen diferencias del comportamiento financiero respecto al género, ligado a situaciones socioculturales, donde es el hombre quien tiene más conocimientos acerca de los productos financieros ya que es quien usualmente tiene mayor acceso a los mismos, al igual que con frecuencia, el acceso educativo llega a ser menor para las mujeres, así como también su acceso al trabajo formal, lo que se refleja en su información financiera.

Enfocándose exactamente en la edad, Rodríguez (2015) encontró que el mínimo de edad con la que se empieza a tomar créditos informales es de 20 años y la máxima de 65, esto es algo que entra en contraposición con los parámetros comúnmente establecidos por los bancos, donde se exige una edad mínima. Este mismo autor, estima que el estrato también incide en la decisión y en la toma de préstamos informales, ya que a menor estrato se presenta una mayor inclinación hacia ello y a la inversa; desde esta perspectiva, un microempresario de mayor estrato va a tener una mayor solvencia económica y no considera la posibilidad de tomar este tipo de préstamo que encierra desventajas para el interés económico de los mismos.

Finalmente se encuentra el tema de la educación financiera, anteriormente relacionada con el nivel educativo, ello reitera el hecho que aquellas personas que cuentan con mayor conocimiento financiero tienden al uso de servicios formales y toda la gama de productos que allí se ofrecen; de aquí que Argüello (2016) haga énfasis en:

La importancia de regular la protección al consumidor así como la focalización de la educación financiera a mejorar las capacidades, promoción de la cultura de ahorro para hacer frente a las crisis financieras imprevistas, fortalecer la estructura financiera para disminuir el acceso a los servicios financieros informales, implementar programas escolares de educación financiera y realizar un análisis constante sobre las capacidades financieras. (p. 40)

Todas estas características inciden en el comportamiento de crédito, haciendo hincapié en la importancia de entender la manera en que estos factores no son mutuamente excluyentes, sino que por el contrario, actúan entre sí para tomar más o menos vulnerable al pequeño comerciante, al momento de elegir tomar un crédito informal.

## **2.2.4 Causas para la adquisición de créditos informales**

### ***2.2.4.1 Crédito Informal.***

Algunas de las características de este sistema, lo hacen atractivo a los potenciales clientes, Galarza y Alvarado (2003), refieren entre ellas, la flexibilidad, menores costos de transacción, y una respuesta adaptada a las características de los sectores de bajos ingresos, sumado a que estos prestamistas suelen tener mayor conocimiento de las actividades comerciales de sus prestatarios y sobre todo, un trato directo y personalizado.

Argüello (2016) reconoce también que el crédito informal, permite ampliar las posibilidades de acceso a un crédito y que el hecho que este sea flexible y rápido, constituye un factor de gran valor para las familias y por su parte para Alvarado, Portocarrero, Trivelli, Gonzales, Galarza & Venero, (2001), el financiamiento informal, registra niveles de satisfacción

altas, en el sentido de que da cuenta de menores costos de transacción y una mejor adaptación y respuesta a las necesidades de los prestatarios.

De acuerdo a Raccanello (2013), la operación de crédito se estructura sobre una relación personal, donde el acreedor es quien coloca la tasa de interés y, algunas veces exige una garantía de tipo prendario la cual varía en función del monto del crédito; en este orden, el autor, identifica dos grandes grupos de prestamistas. En el primero, se encuentran aquellas personas que se dedican exclusivamente a esta actividad, y el segundo, lo conforman quienes ejercen esta actividad como complementaria, buscando rentabilizar sus excedentes de dinero y obtener un retorno superior al del sistema financiero.

#### ***2.2.4.2 Causas de Acceso***

Giné (2011), desarrollo un modelo con base en el cual se planteaba la coexistencia de dos tipos de crédito: formal e informal, donde la elección de los prestatarios se encontraba condicionada por factores como el costo de transacción, incluyendo el tiempo y las movilizaciones para buscar las instituciones prestadoras y la limitación de la oferta formal de crédito a las microempresas; esta misma coexistencia es advertida por Madestam (2014), quien se inclina a reconocer que la debilidad de las instituciones prestadoras legales conlleva a fomentar el crédito informal. Al respecto Jaimes y Peña (2007 citados por Argiello, 2016) reconocen que la oferta de productos financieros altos tiene un impacto positivo en la elección de créditos formales y por ende en la economía y el bienestar de la población.

Un factor importante al momento de acceder al crédito son los bajos ingresos de la población que ocasionan el surgimiento de los prestamistas (Madestam, 2014), aspecto que también fue detectado por Reddy, Bruhn y Tan (2013) a través de un estudio donde se encontró

que el 70% de los ciudadanos manifestaba una insuficiencia de ingresos para cubrir gastos básicos, por lo cual el 30% de estas personas, recurrían a préstamos informales para cubrir estas necesidades y otro 40% lo hacía para saldar deudas.

Para Sánchez, Osorio , & Baena (2007 citados por Pacheco y Morales, 2017), se deben reconocer los problemas a los que se enfrentan las pequeñas empresas en la identificación y acceso a la tecnología, sumado a su ineficiente infraestructura, la ausencia de asociatividad empresarial, carencia de directivos con habilidades gerenciales y los altos impuestos. Así también, Matíz y Fracica (2011) señalan el hecho que los empresarios carecen de información de fuentes alternas para el acceso a recursos financieros además de que lo sistemas bancarios son limitados al no contar con diseños acordes para la utilización de estos recursos.

Otra de las razones vinculadas a la búsqueda de crédito informal, es el incumplimiento en los pagos por parte de los comerciantes, que les genera miedo e incertidumbre ante el potencial embargo, aunado a la inmediatez de la necesidad del dinero que no da tiempo a la tramitología exigida de las entidades. En términos textuales de Ladino (2015), las causas se resumen como: “Miedo del reporte a datacrédito, temor del embargo, tramitología, falta de información de los procedimientos que exige el banco, falta de la cultura de pago y ahorro, la rapidez con la que necesita el dinero” (p.10).

## **2.2.5 Consecuencias del crédito informal**

### ***2.2.5.1 Impacto Personal***

En este tipo de transacciones, tanto como en los prestamos formales, existe la incertidumbre del incumplimiento del pago, pudiendo tener lugar eventos que provoquen que el

crédito no pueda ser pagado en su totalidad, o en el plazo estipulado; dichos eventos pueden ser endógenos o dependientes del prestatario o exógenos, es decir independientes de su voluntad, entonces, los primeros estarían originados por factores idiosincráticos y los segundos por factores sistémicos. Desde este punto, las implicaciones sobre las acciones que el prestamista va a tomar para recuperar el crédito van a diferir (Galarza y Alvarado, 2003). Sin embargo, en el caso del crédito informal, el contrato no cuenta con una estructura legal para su exigencia, lo cual lleva a diferentes tipos de consecuencias.

Dentro de las consecuencias que suele acarrear el no pago o retraso de los prestatarios, diversos autores han coincidido en señalar algunas que van desde la dificultad de volver a acceder a un crédito por parte de este prestamista, hasta la pérdida del negocio, amenazas contra la integridad propia o de familiares heredan las deudas, llegando hasta el homicidio del deudor o familiares cercanos (Hernández y Oviedo, 2016); estos mismos autores encontraron que un tercio de aquellas personas que habían solicitado un crédito informal, se habían sentido sobreendeudados, debido a los altos intereses que tuvieron que pagar. De igual manera, Larrahondo (2016), refiere que en diversos casos se presenta una relación entre el préstamo informal y secuestros, lesiones personales, extorsión, intimidación, toma de propiedades e incluso la muerte de aquellos prestatarios que presenta demoras o se encuentran imposibilitados de pagar la deuda.

En efecto, de acuerdo a Raccanello (2013), el modus operandi del prestadiario o agiotista, prevé el uso de la violencia para la recuperación de los préstamos, especialmente, cuando los fondos provienen de actividades criminales o ilícitas. Ello conlleva a advertir la afectación a la convivencia y seguridad ciudadana ya que este tipo de créditos descapitalizan a los pequeños y medianos comerciantes, distorsionando la economía y dejando de lado el posible aporte o beneficio real que se pueda estar otorgando al comerciante (Larrahondo, 2016).

En caso de falta de pago, el agiotista normalmente busca al prestatario personalmente u otra persona que trabaje para él, inicialmente para recordarle sus obligaciones, pese a ello, frente a una negativa, el prestamista toma posesión a algún artículo de su prestatario, para disponer de su uso. Otra consecuencia previsible es el desgaste de la imagen personal frente a la sociedad local, una mala reputación crediticia equivale y la imposibilidad de tener acceso a créditos futuros (Raccanello (2013).

A nivel psicosocial Rodríguez y Romero (2013) indican que este puede llegar a ser grave, dada la ansiedad y la angustia experimentada en su diario vivir, algunas veces los comerciantes llegan a perder sus familias y/o romper el núcleo familiar. Desde una perspectiva psico – sociológica, se advierte que las personas que enfrentan un problema con préstamos informales, especialmente con agiotistas, aun reconociendo haber caído en un error, tienden a no denunciar los hechos por la vergüenza que esto implica, lo cual dificulta medir el tamaño de la usura así como las características de las potenciales víctimas.

#### ***2.2.5.2 Impacto al Negocio***

Para este efecto, Rodríguez (2015) indica que los pequeños microempresarios y particulares, luego de caer en el engaño, deben hacerse a múltiples estrategias para lograr cancelar las cuotas estipuladas, donde una porción importante del recaudo diario del negocio termina destinándose para este pago, incluso a costa de sus necesidades y las de sus hogares; esto al mismo tiempo, les impide realizar un ahorro u otra inversión, dando lugar al mismo tiempo, a una dependencia permanente, debido a que nuevamente deben recurrir a otro crédito.

Se ha encontrado que quienes acceden a los préstamos gota a gota, necesitarán trabajar de uno a tres años para comenzar a recuperar el equilibrio y recibir ganancias reales por sus

negocios (Rodríguez, 2015). Pacheco y Morales (2017) refieren también la posibilidad de que la empresa se desfinancie. El crédito informal, se percibe como una fuente rentable de ingresos para los prestamistas, pero riesgoso para los comerciantes ya que una proporción importante de los ingresos del negocio se destinan al pago de la deuda impidiendo el ahorro o la inversión, generando una dependencia porque la ganancia nunca es suficiente para el pago de intereses y de la cuota, teniendo que recurrir nuevamente a otros préstamos (Rodríguez, 2015).

En congruencia con ello, el efecto es la pérdida de la competitividad del negocio, ya que no se cuentan con los recursos de inversión para dar respuesta a la demanda que otros negocios estén dando, nuevamente Ibarra (2008), refiere que la rentabilidad se ve impactada por las altas tasas de interés. Por su parte, Rodríguez y Romero (2013) identificaron diferentes formas de impacto o riesgos para los pequeños negocios, abarcando con ello los riesgos operativos en la toma de decisiones y en la planificación o en la imposibilidad del dueño del negocio para tomar las mejores alternativas o puede estar gastando sus ingresos operacionales en gastos personales.

Así también aparecen los riesgos de liquidez, afectando el flujo de efectivos diario del negocio razón que al mismo tiempo retroalimenta la necesidad de adquirir nuevos préstamos, convirtiéndose ello en un ciclo donde el negocio se torna en una actividad no rentable y paulatinamente llegará a la quiebra (Rodríguez y Romero, 2013).

## **2.3 Marco Conceptual**

### **2.3.1. Agiotista**

Persona que realiza especulación de comercio cambiando el papel moneda en dinero en efectivo, o a la inversa, tomando ventaja de determinadas circunstancias para lograr con ello altas tasas de interés (Obando, Herrera y Rodríguez, 2016). Para efectos de la presente investigación el concepto de agiotista, engloba todas aquellas personas que desarrollan la actividad de crédito informal de manera regular, ejerciendo funciones de préstamo y cobranza de intereses a los prestatarios.

### **2.3.2 Crédito bancario**

Se entiende como la autorización financiera de una institución bancaria a un cliente, a través de un contrato, para que este pueda disponer de determinados recursos financieros con un monto limitado que se puede hacer disponible o no de manera íntegra y actúa mediante determinados principios (Peña, 2012).

### **2.3.3 Crédito formal**

Crédito limitado por las regulaciones financieras vigentes y bajo las condiciones del mismo mercado, que es el que define sus características operativas, así como los lineamientos generales para el desarrollo de sus actividades (Rodríguez, 2015). Se trata de un tipo de crédito condicionado por los parámetros que garantizan y establecen su articulación con las características del prestatario y sus posibilidades de pago y monto.

#### **2.3.4. Comerciante**

Se entiende como la persona que celebra y ejecuta actos de comercio, dentro de una actividad económica organizada (Ariza, 2010); en términos textuales del artículo 10 del Código de comercio colombiano, “son comerciantes las personas que profesionalmente se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles. La calidad de comerciante se adquiere aunque la actividad mercantil se ejerza por medio de apoderado, intermediario o interpuesta persona” (p. 4).

#### **2.3.5 Impago**

Todo aquel atraso del pago que conlleve un coste para el prestamista y organización, de acuerdo a los términos establecidos en cada contrato de crédito (Lara, Rodríguez y Rayo, 2011). El impago es un factor de riesgo que incrementa la posibilidad de sufrir daños y perjuicios por parte del prestamista, en el marco de la informalidad de este tipo de transacción.

#### **2.3.5 Inclusión financiera**

Acceso efectivo a servicios financieros por parte de adultos que se encuentran en capacidad de producir, implica la prestación de servicios de manera conveniente y responsable, a un costo asequible para el cliente y sostenible para el proveedor (Lattanzio y Pinilla, 2013). Este concepto se encuentra relacionado con la capacidad de las entidades financieras de dar respuesta de microcrédito que permitan a personas con diferentes perfiles, acceder al crédito formal de pequeños montos.

### **2.3.6 Préstamo Gota a gota**

Es un tipo de crédito otorgado por prestamistas informales que suelen exigir mínimos requisitos de acceso y aplicar tasas de interés de hasta el 275% (Rodríguez, 2015).

Independientemente de su denominación, este tipo de crédito abarca aquel que sobre un monto general se establecen cuotas de pago de bajo monto a las que se suman los altos interés acordados por las partes.

### **2.3.7 Pequeño comercio**

Frecuentemente identificado como comercio independiente o comercio tradicional, se trata de un comercio no asociado a ningún tipo de establecimiento, de tamaño pequeño y cuya forma jurídica es una persona física. Se trata de una compra – venta en la que se da una intensa relación entre el vendedor y el cliente, de forma que este debe demandar su necesidad y ser asesorado directamente por el vendedor; suele producirse en locales de pequeña dimensión, ubicados en entornos residenciales de las poblaciones y regentados directamente por sus propietarios (Fernández, 2008). Este tipo de comercio, de relación directa, caracteriza un importante porcentaje de negocios en el municipio de Pamplona.

### **2.3.8 Prestamista**

Persona que presta dinero a cambio de recibir posteriormente el capital que ha cedido adicional a unos intereses asociados al préstamo de acuerdo al nivel de riesgo que sugiera la transacción. En el caso particular del crédito informal, los prestamistas son particulares que realizan un préstamo bajo acuerdos verbales sin mayores requisitos o prendas de garantías (Hernández y Oviedo, 2016).

### **2.3.9 Tasa de interés**

Es el porcentaje aplicado por el prestamista, sea este formal o informal, para el cobro o el pago de remuneración de cualquier tipo de moneda, adicional al importe principal, por el uso del dinero que recibe el prestatario por parte del prestamista (Peña, 2012).

### **2.3.10 Prestatario**

Persona natural o jurídica que accede al crédito formal o informal, en otras palabras, es el beneficiario directo del crédito, asume todas las obligaciones y adquiere todos los derechos derivados del contrato de préstamo ([www.mytriplea.com](http://www.mytriplea.com)).

## **2.4 Marco Contextual**

Pamplona se encuentra ubicado sobre la cordillera central al Nororiente de Colombia y es uno de los 40 municipios del Departamento Norte de Santander. Su localización geográfica hacia el suroccidente del departamento es de 07°22'41" de latitud Norte y 72°39'09" de longitud Oeste. El municipio de Pamplona pertenece a la Región Sur-occidente del Departamento junto con los municipios de Pamplonita, Chitagá, Silos, Cócota y Mutiscua. La extensión total del municipio es de 318 Km<sup>2</sup> y corresponde al 1.4% de la extensión total del Departamento. La extensión del suelo urbano es de 59.214 ha (Alcaldía de Pamplona, 2016).

Es posible referir la manera en que el diagnóstico de desarrollo económico del Plan de Desarrollo 2016 – 2019 del municipio, señala algunas de las cifras más representativas para efectos del presente estudio:

- El principal sector de la actividad económica de la ciudad de Pamplona, se encuentra representada por el sector comercial, con un 70% (1469 negocios); seguido del Sector Servicios con un 25% (497 negocios) y el sector industrial con un 5% (95 negocios).
- Las industrias existentes se caracterizan por su condición micro empresarial.
- En promedio el sector industrial solo ocupa 2.3 empleados por unidad productiva y muchos de ellos hacen parte de la economía informal ya que del sector solo el 20% tienen licencia de funcionamiento.
- El comercio tradicional representa el 62% en Colombia; en Pamplona representa un 70%, sin embargo aporta el 37% del empleo total, sin alcanzar a contratar dos personas por establecimiento.
- Solo el 60% de los establecimientos funcionan en locales adecuados para este fin, el otro 40% realiza su actividad comercial en su lugar de residencia; el 37% de los comerciantes no lleva ningún sistema contable y tan solo el 3% tiene sistematizada la contabilidad del negocio.
- El sector servicios ha crecido en los últimos 6 años más de 10%, incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía.

Este mismo plan advierte, que las industrias existentes se caracterizan por ser microempresas debido a que presentan poco capital invertido, baja capacidad productiva, poca capacidad de acumulación de capital y un predominio de la producción artesanal. Así mismo, el comercio está compuesto por negocios de tamaño pequeño, baja incorporación tecnológica y desventajas para su incorporación en mercados nacionales (Alcaldía de Pamplona, 2016).

## **2.5 Marco Legal**

### **2.5.1 Ley 78 de 1988**

Por la cual se dictan disposiciones de fomento para la microempresa y la pequeña y mediana industria, su propósito principal de la ley era el de la formalización del micro, pequeño y mediano empresario, desde entonces, se tenía la percepción de que el crédito era junto a otros incentivos, una herramienta capaz de proveer recursos que ayuden al emprendimiento y la lucha contra la pobreza. Es así como en esta Ley, se hizo énfasis en la asesoría técnica y comercial para el pequeño empresario interactuando con aspectos administrativos, técnicos y comerciales para que las barreras mercantiles no afectaran el resultado esperado con la inversión del crédito (Congreso de la Republica, 1988).

### **2.5.2 Ley 590 de 2000**

Deroga la Ley 78 de 1988 y es la primera expedida en la materia por el Congreso de la República, con fundamento en los cambios en el modelo económico del país y en sus instituciones, generando así un nuevo instrumento jurídico, en la cual se define textualmente: “las micro incluidas las famiempresas pequeña y mediana empresa, son toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio, rural o urbana” (Ley 590, 2000, art,2).

### **2.5.3 Ley 45 de 1990**

En materia de intermediación financiera se planteó la Ley 45 de 1990, con motivo de la promoción de un mayor desarrollo del mercado financiero y de la actividad aseguradora; a partir de ella, se propendió por una reducción en las tasas de interés y un estímulo al ahorro.

### **2.5.4 Ley 590 de 2000**

Dicta disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Para sus efectos, los planes eran implementados por el Gobierno de turno y se ejecutaban durante la vigencia de éste, por lo cual no se tuvo continuidad ni proyección a largo plazo. Esta ley fue modificada por la Ley 905 de 2004, en la cual se establece un conjunto de instrumentos para facilitar el acceso a recursos productivos de pequeños productores y define los desarrollos institucionales para apoyar la actividad económica de las Mipymes del país. Una de las modificaciones más relevantes de esta ley se encuentra señalada sobre el artículo 2 de la ley 590, la cual quedara así:

Definiciones. Para todos los efectos, se entiende por micro incluidas las Famiempresas pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio, rural o urbano, que responda a dos (2) de los siguientes parámetros:

1. Mediana empresa:

a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores, o b)

Ajuste de salarios mínimos en términos de UVT por el artículo 51 de la Ley 1111 de

2006. El texto con el nuevo término es el siguiente: Activos totales por valor entre 100.000 a 610.000 UVT.

2. Pequeña empresa:

a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores, o

b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes o,

3. Microempresa:

a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores o,

b) Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes”

Seguidamente, en 2003, la Ley 795 ajusta algunas normas del estatuto orgánico del sistema financiero a estándares internacionales

### **2.5.5 Decreto 1119 de abril 11 de 2008**

En el cual se dictan medidas para promover el acceso a los servicios financieros por las personas de menores recursos y se reglamenta parcialmente el artículo 70 de la Ley 1151 de 2007; el Decreto 919 de 2008 del Ministerio de Hacienda, modificó el Decreto 519 de 2007, cambió el límite de endeudamiento del microempresario que recibe el financiamiento de 25 SMLM a 250 SMLM. Finalmente el Decreto 525 de 2009, reglamenta el artículo 43 de la Ley 590 de 2000 y demás normas concordantes. Con el propósito de apoyar la formalización

empresarial, la generación de empleo y la sobrevivencia de las micro, pequeñas y medianas empresas Mipymes nacies.

Ahora bien, en torno al crédito informal, vale decir que este se encuentra tipificado en el artículo 305 del Código Penal, de la siguiente manera:

“El que reciba o cobre, directa o indirectamente, a cambio de préstamo de dinero o por concepto de venta de bienes o servicios a plazo, utilidad o ventaja que exceda en la mitad del interés bancario corriente que para el período correspondiente estén cobrando los bancos, según certificación de la Superintendencia Bancaria, cualquiera sea la forma utilizada para hacer constar la operación, ocultarla o disimularla, incurrirá en prisión de treinta y dos (32) a noventa (90) meses y multa de sesenta y seis punto sesenta y seis (66.66) a trescientos (300) salarios mínimos legales mensuales vigentes.

El que compre cheque, sueldo, salario o prestación social en los términos y condiciones previstos en este artículo, incurrirá en prisión de cuarenta y ocho (48) a ciento veintiséis (126) meses y multa de ciento treinta y tres punto treinta y tres (133.33) a seiscientos (600) salarios mínimos legales mensuales vigentes.

Cuando la utilidad o ventaja triplique el interés bancario corriente que para el período correspondiente estén cobrando los bancos, según certificación de la Superintendencia Financiera o quien haga sus veces, la pena se aumentará de la mitad a las tres cuartas partes”.

## 2.6 Operacionalización de Variables

PROPÓSITO GENERAL: Analizar el crédito informal y su incidencia en pequeños comerciantes del municipio de Pamplona Norte de Santander.					
OBJETIVOS ESPECIFICOS	VARIABLE	SUB-VARIABLE	ELEMENTOS DE ANÁLISIS	SUB ELEMENTOS DE ANALISIS	AUTORES
Realizar una caracterización socioeconómica y demográfica de los pequeños comerciantes usuarios del crédito informal.		Caracterización socioeconómica	Social	Educación Familia Salud vivienda	Iregui, et al, (2016) Raccanello (2013) Rodríguez (2015)
			Económico	Ingresos Ahorro Acceso a créditos Inversiones Características del negocio	
			Datos demográficos	Grupo etario Estrato Género Ocupación Procedencia	
Identificar las causas que conllevan al acceso de crédito informal por parte de		Causas del acceso al crédito informal	Crédito informal	-Características -Condiciones de accesibilidad -Ventajas	Galarza y Alvarado (2003) Racanello (2013)

los pequeños comerciantes del Municipio de Pamplona.	Causas de acceso	Cultura. Obstáculos del sector financiero Conocimiento de otras alternativas	Madestam (2014)
Determinar las consecuencias del uso del crédito informal en los pequeños comerciantes del Municipio de Pamplona.	Consecuencias del uso del crédito informal	Impacto personal          Incidencia sobre el negocio	Consecuencias psicológicas y/o físicas Formas de cobro Impago Riesgos  Alternativas de pago Tasas de interés Desempeño comercial Ganancias Riesgos
Plantear lineamientos estratégicos para el mejoramiento de las condiciones socio-económicas de los pequeños comerciantes del Municipio de Pamplona			

Fuente. Elaboración Propia

## CAPÍTULO III

### 3. DISEÑO METODOLÓGICO

#### 3.1 Tipo de Investigación

El estudio se adelantó mediante un tipo de investigación descriptivo, el cual según Hernández (2010) busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis, es decir únicamente pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se interfieren. En este sentido se procederá a detallar cada uno de los hallazgos obtenidos a través de la información recabada mediante el instrumento aplicado directamente a los comerciantes objeto de estudio. Asimismo, se desarrolla desde un enfoque cuantitativo cuyo objetivo es la medición objetiva de un fenómeno, formulando tendencias y planteando nuevas hipótesis a partir de ello, (Hernández, Baptista y Fernández, 2010); en este enfoque, la investigación parte de datos evidenciables, sustentados en la rigurosidad del proceso con una concepción lineal que derivan en la claridad de los elementos que la conforman (Del Canto y Silva, 2013). Atendiendo a esta definición, se entiende como el más idóneo para el desarrollo del presente estudio buscando analizar variables y subvariables derivadas de la implementación de un instrumento que permite alcanzar los objetivos propuestos.

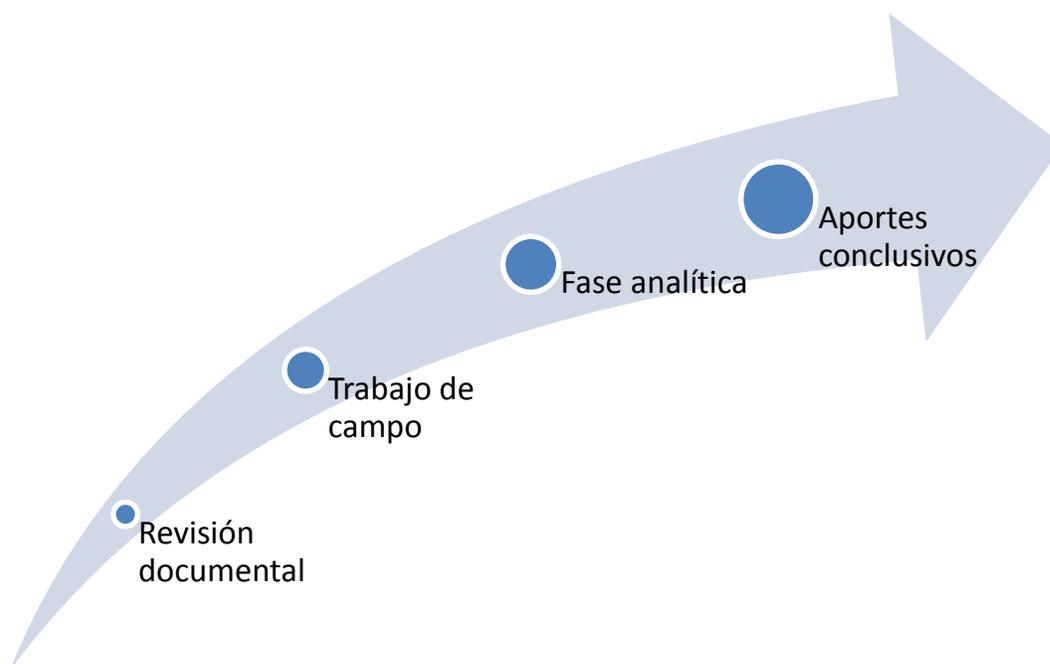
#### 3.2 Diseño de Investigación

Teniendo en cuenta las características y fines del estudio, se asumió la investigación desde un diseño no experimental, en la medida en que no se realiza manipulación de las variables

de estudio, sino abordando los fenómenos tal como se dan en el contexto, para luego analizarlos, (Dzul, 2013).

Así se visualiza la representación gráfica del diseño de la investigación de acuerdo a la Figura 1:

Figura 1..Diseño de Investigación



Fuente. Elaboración Propia. (2017)

Se evidencia la secuencia que sigue el proceso de investigación, partiendo de la revisión documental, siendo esta una fase a partir de la cual se identificó el problema de estudio, al mismo tiempo que se descubrían otras investigaciones realizadas en torno al mismo interés que permite la construcción de la propuesta y la consolidación del anteproyecto y el diseño metodológico a seguir. Tal como evidencia la figura, una segunda fase la constituye el trabajo de campo, el cual demandó rigurosidad en la selección y tratamiento de la muestra, recabando

información a partir del instrumento referido para este fin, pero prestando particular atención al cumplimiento de los criterios de inclusión y exclusión por parte de los participantes, con quienes se estableció contacto, socializando el proyecto y realizando la firma del consentimiento informado.

Una tercera etapa la constituye el análisis de la información obtenida a partir de la aplicación de la encuesta; al tratarse de una investigación cuantitativa, estos datos serán introducidos y analizados a partir de hoja de cálculo de Excel, alrededor de cada una de las variables de estudio operacionalizadas previamente.

Finalmente, la última fase hacer referencia al conjunto de aportes derivados de la investigación, concluyentes respecto a los objetivos trazados y fundamentales para el desarrollo de nuevas propuestas tanto investigativas como interventivas.

### **3.3. Población**

Para el desarrollo del estudio se toma una población de 1625 pequeños negocios del sector comercial del municipio de Pamplona, información suministrada directamente por la Cámara de Comercio de Pamplona (2017).

#### **3.3.1 Muestra**

Los participantes fueron seleccionados por muestreo no probabilístico, definido como el tipo de muestro donde la selección de los sujetos de estudio se encuentra sujeta a ciertas características y criterios considerados por el investigador, tratándose dentro de ésta, de un muestreo por conveniencia, en el cual se seleccionan aquellos casos accesibles que acepten ser

incluidos (Otzen y Manterola, 2017). Previo a ello se aplicó la siguiente fórmula para tamaño de la muestra de poblaciones finitas:

$$n = Z^2 * P * Q * N / e^2 (N-1) + Z^2 * P * Q$$

Donde, con un nivel de confianza del 90% y un margen de error del 5% se obtuvo un tamaño de muestra de 231. No obstante, se atiende sobre esta muestra a los siguientes criterios de inclusión;

- Empresarios categorizados como pequeño comerciantes del municipio.
- Encontrarse registrado en el sector del comercio formal
- Haber adquirido una o más veces, un préstamo informal a través de modalidad de prestadiario.
- Tener actualmente un negocio pequeño dentro del municipio.

De esta manera, la muestra final estuvo constituida por 60 pequeños comerciantes del Municipio de Pamplona.

### **3.4 Técnicas e instrumentos de recolección**

#### **3.4.1 Encuesta**

Se empleará la encuesta como técnica en el proceso de recopilación de información para obtención de datos cuantitativos, especialmente vinculados a la caracterización de la muestra y demás particularidades del fenómeno de estudio. Ésta se ha diseñado de acuerdo a las variables y subvariables previamente establecidas en la matriz de operacionalización, a través de un

cuestionario como instrumento conformado por 20 preguntas con opción de respuesta cerrada (Apéndice A).

### **3.5 Análisis de la información**

Para el análisis de los datos cuantitativos recabados en el instrumento, se realizó la tabulación de la información con uso de hoja de cálculo, e interpretación de los porcentajes. La información analizada se interpretó a la luz del fundamento teórico, construyendo la discusión y las conclusiones de la investigación.

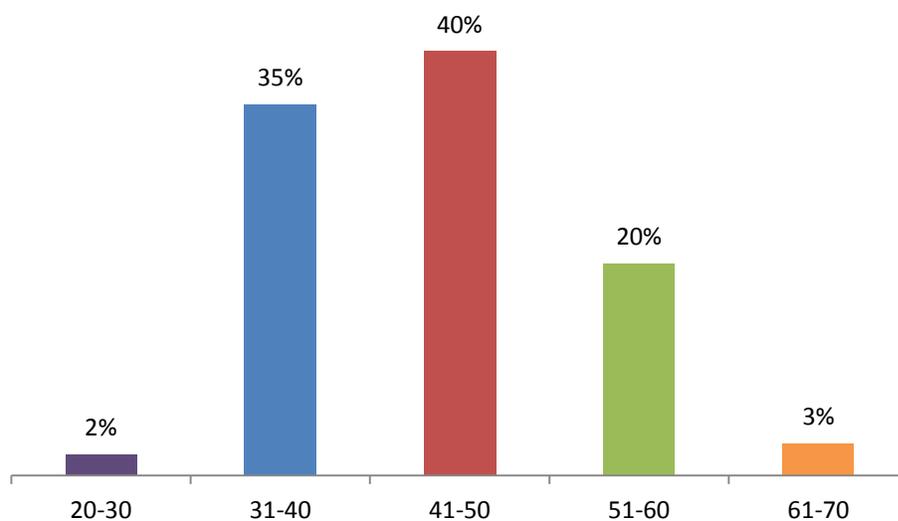
## CAPITULO IV

### 4. RESULTADOS

A continuación se presentan los resultados arrojados por la encuesta aplicada a 60 pequeños comerciantes de diferentes sectores del municipio, clasificados en cada una de las variables de estudio previamente establecidas.

#### 4.1 Caracterización demográfica

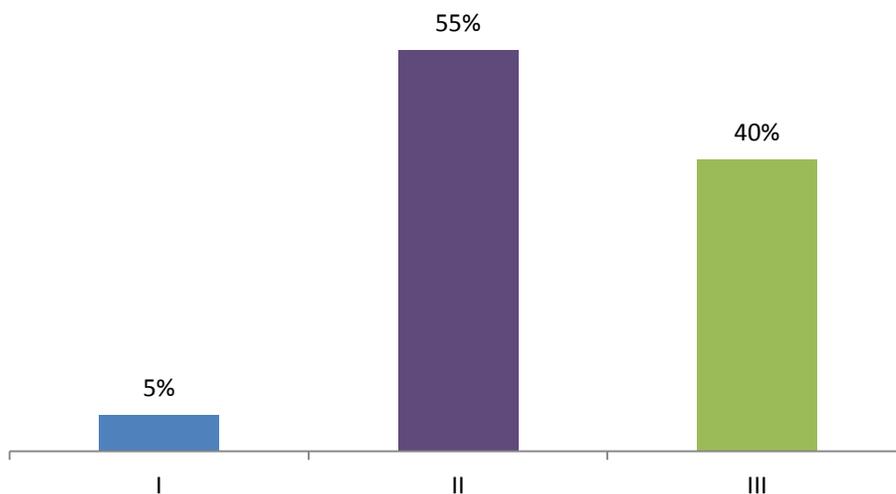
Figura 2 . Edad



Fuente. Elaboración propia (2017)

Se presenta una prevalencia de participantes entre los 41 y 50 años de edad con el 40%, seguido de aquellos entre 31 y 40 años de edad con 35%, así mismo un 20% se encuentra entre los 51 y 60 años de edad, 3% entre los 61 y 70 años y el 2% entre los 20 y 30 años.

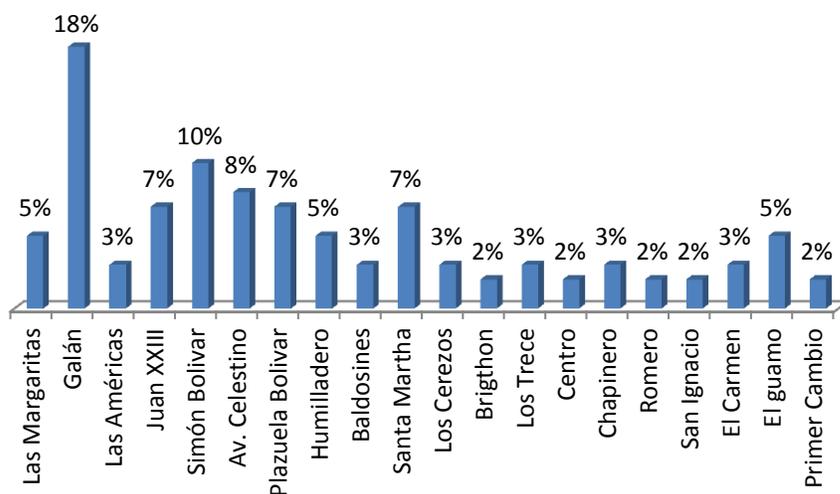
Figura 3.. Estrato



Fuente. Elaboración propia (2017)

El 55% de los 60 participantes, se encuentra en estrato social II, el 40% en III y el 5% corresponde a estrato I.

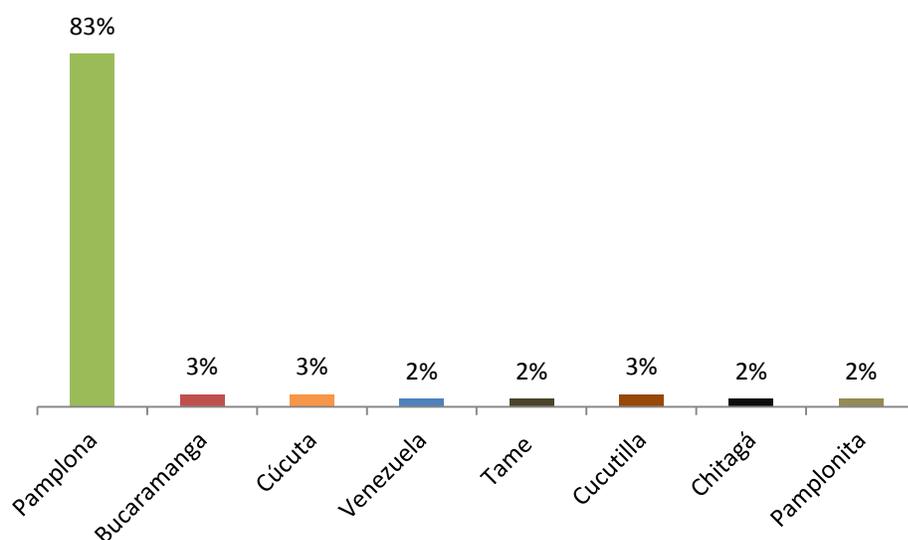
Figura 4. Barrio



Fuente. Elaboración propia (2017)

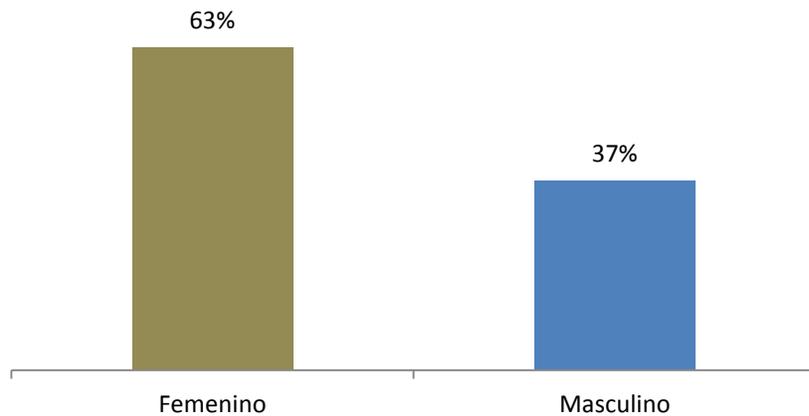
El 18% de los participantes habitan en el barrio Galán, 10% en el barrio Simón Bolívar, 8% en la Avenida Celestino Villamizar, 7% Santa Martha y este mismo porcentaje en la Plazuela Bolívar y en El Guamo y Las Margaritas 5% en cada uno de ellos. Los demás porcentajes se encuentran distribuidos en menor proporción en otros barrios tal como lo muestra la gráfica.

**Figura 5. Lugar de Procedencia**



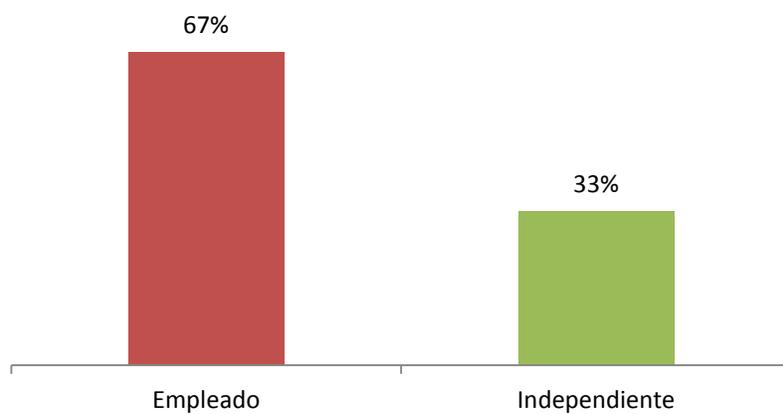
Fuente. Elaboración propia (2017)

El 83% de los participantes, son oriundos del municipio de Pamplona, pero se evidenció concurrencia de personas de otras zonas del país como Bucaramanga, Cúcuta y Cucutilla en 3% cada una; de igual manera con una frecuencia del 2% de Tame (Arauca), Cucutilla, Chitagá y Pamplonita, al igual que un migrante de Venezuela.

**Figura 6. Género**

Fuente. Elaboración propia (2017)

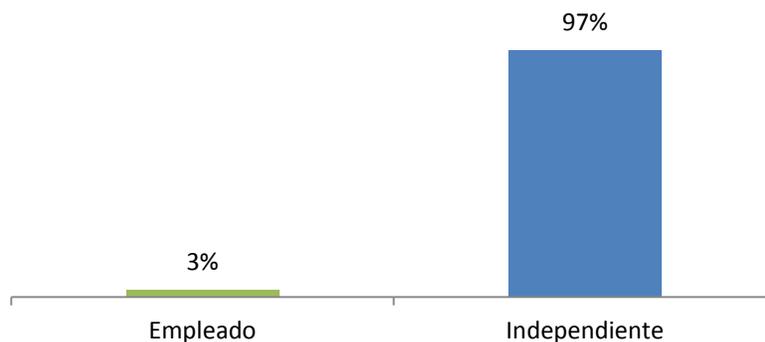
El 63% de los participantes fueron de género femenino y 37% de género masculino.

**Figura 7. Ocupación Anterior**

Fuente. Elaboración propia (2017)

El 67% de estos comerciantes, eran empleados antes de tener el negocio actual, y el 33% laboraba de manera independiente.

**Figura 8. Ocupación actual**

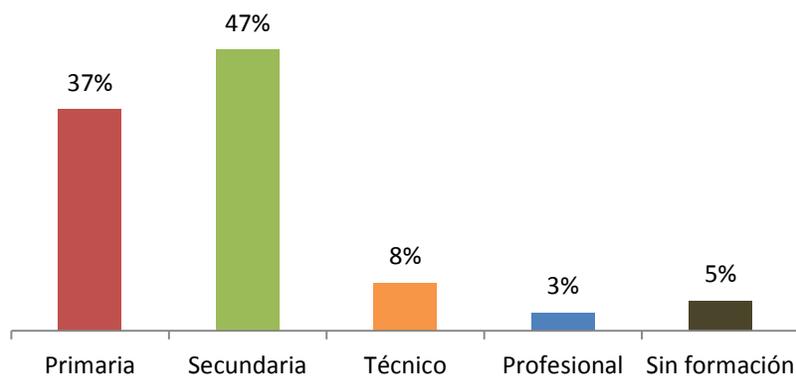


Fuente. Elaboración propia (2017)

En la actualidad solo el 3% se define como empleado, mientras el 97% son comerciantes independientes.

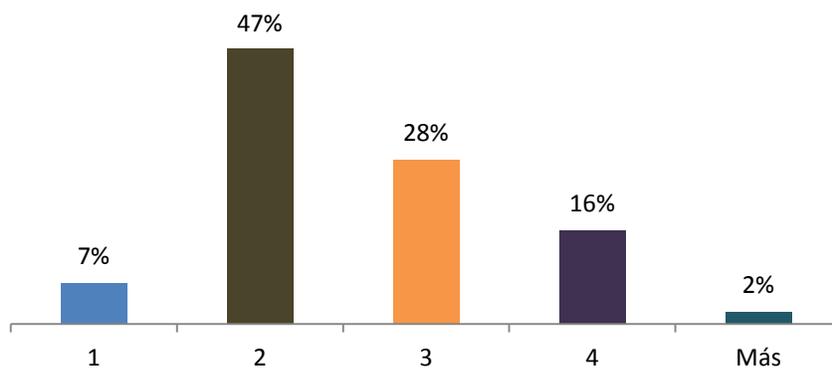
#### 4.2. Caracterización socioeconómica

**Figura 9. Nivel educativo**



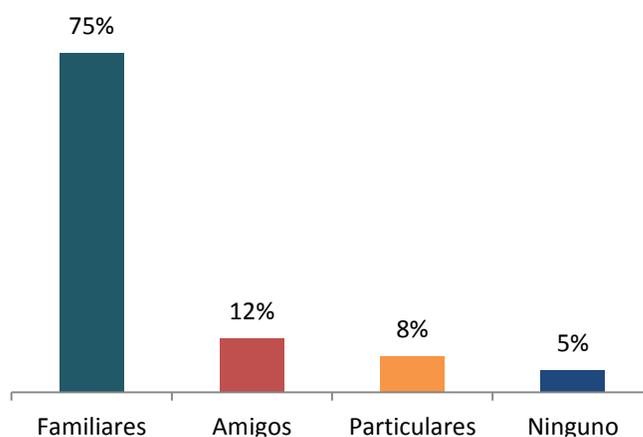
Fuente. Elaboración propia (2017)

De acuerdo a las prevalencias hallada, el 47% de los comerciantes cuenta con nivel educativo de secundaria, el 37% primaria, 8% se encuentra en nivel técnico y 3% son profesionales; el 5% restante, no tiene formación académica.

**Figura 10. Personas que dependen económicamente de usted**

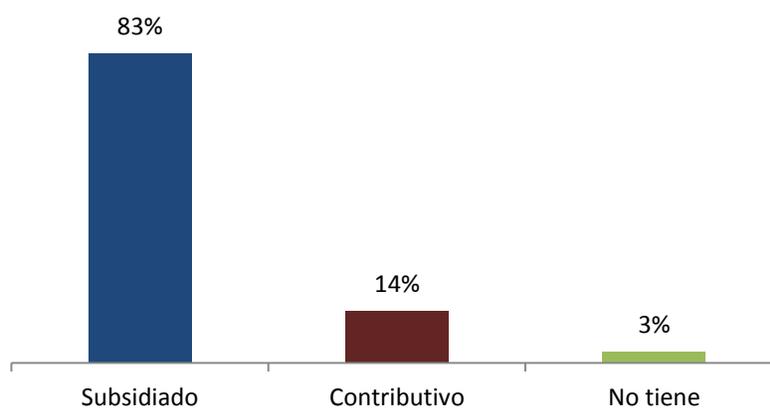
Fuente. Elaboración propia (2017)

El 47% tienen a su cargo 2 personas, 28% sostienen 3 personas, 16% 4 personas, 7% 1 persona y el 2% indica que sostiene más de 4 personas.

**Figura 11. Personas que trabajan en la empresa**

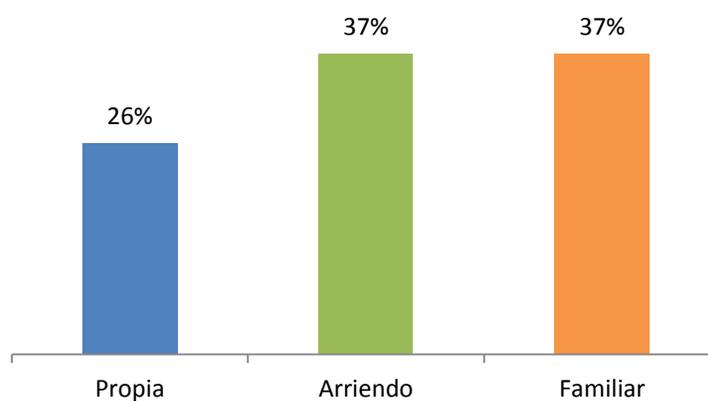
Fuente. Elaboración propia (2017)

El 75% de los comerciantes indica que en el negocio laboran familiares, el 12% señala amigos, 8% particulares y el 5% refiere que no trabaja nadie más en su negocio.

**Figura 12. Régimen de salud**

Fuente. Elaboración propia (2017)

El 83% de los participantes se encuentra afiliados a régimen de salud subsidiado, el 14% en régimen contributivo y 3% de ellos no se encuentra en el sistema de salud.

**Figura 13. Vivienda**

Fuente. Elaboración propia (2017)

El tipo de vivienda se encuentra distribuido en el mismo porcentaje para quienes tienen vivienda en arriendo y familiar con 37% cada una, el 26% restante tiene vivienda propia.

## Ingresos

Figura 14. Fuentes de Ingreso

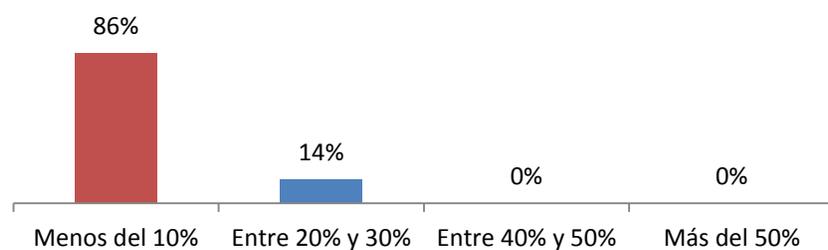


Fuente. Elaboración propia (2017)

La principal fuente de ingreso de acuerdo a los comerciantes la constituye el negocio con el 87%, un empleo para el 10% y 3% indica tener otra fuente de ingreso.

## Ahorro

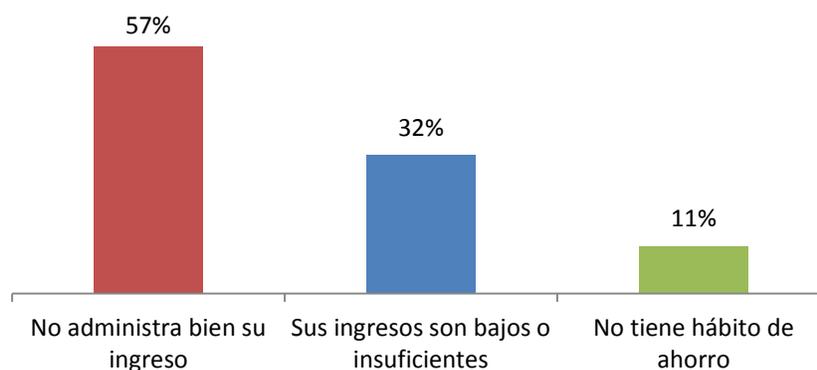
Figura 15. Porcentaje de ingreso destinado al ahorro



Fuente. Elaboración propia (2017)

El 86% de los participantes refieren que el porcentaje de ingresos destinado al ahorro es menos de 10%, y el 14% restante ahorrar el 14% de sus ingresos, ninguno ahorra más de este porcentaje.

**Figura 16. . Motivo por el cual no ahorra**

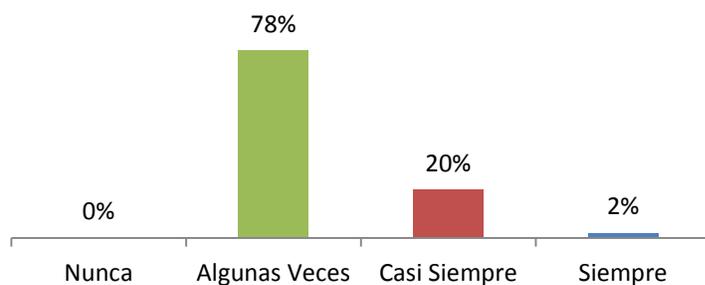


Fuente. Elaboración propia (2017)

El 57% indica que no ahorra porque no administra bien su ingreso, para el 32% sus ingresos son bajos o insuficientes y el 11% señala que no tiene hábito de ahorro.

### Acceso a créditos

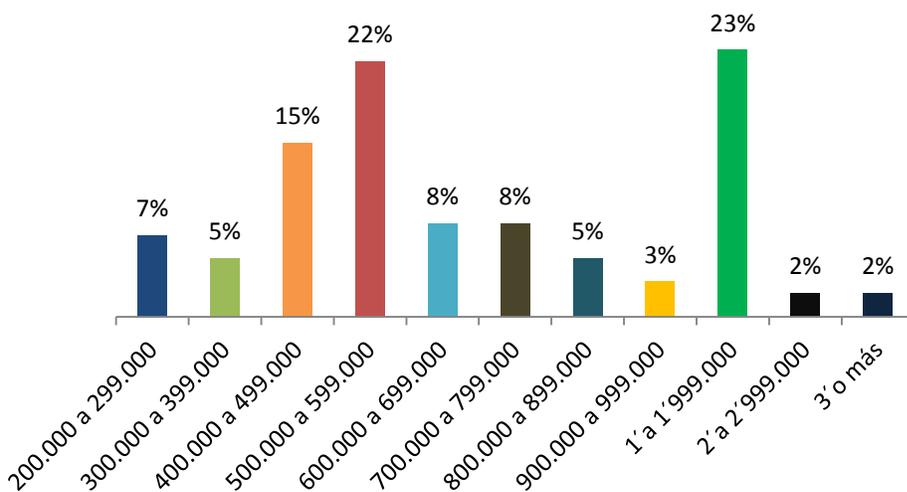
**Figura 17. ¿Ha accedido a créditos de prestamistas gota a gota?**



Fuente. Elaboración propia (2017)

La frecuencia de acceso a créditos informales se presenta algunas veces para el 78%, el 20% refiere que casi siempre accede a ellos y un 2% indica que siempre lo hace.

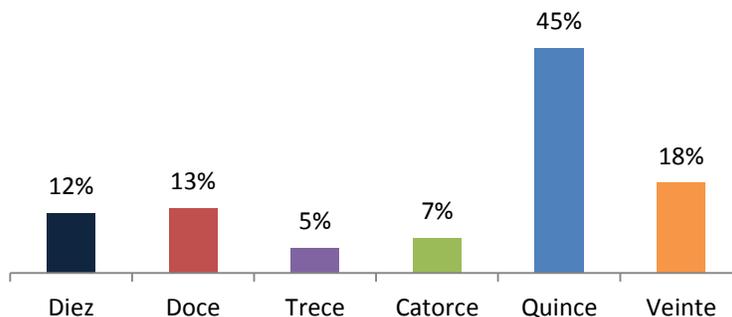
**Figura 18. Monto Solicitado**



Fuente. Elaboración propia (2017)

Los montos solicitados presentaron diferentes frecuencias como se observa en la gráfica, siéndolos montos más recurrentes los que se encuentran entre 500.000 y 599.000 pesos con el 22% y los que están entre 1 millón y 1'999.000 pesos.

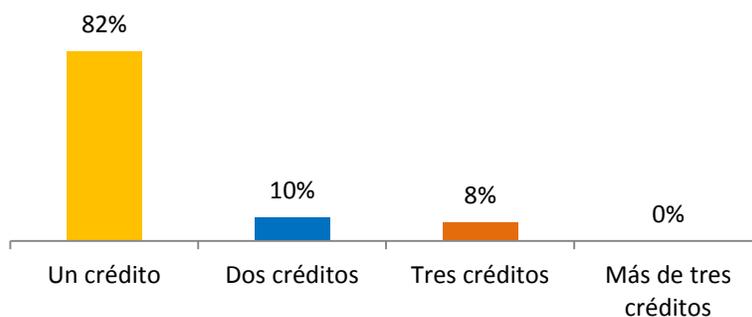
**Figura 19. Interés pagado**



Fuente. Elaboración propia (2017)

El porcentaje pagado más frecuente por los prestatarios es de 15% para el 45% de los casos, seguidos de aquellos que pagaron un interés del 20% (18%), los que pagaron 12% de interés (13%) y los que pagaron el 10% (12%).

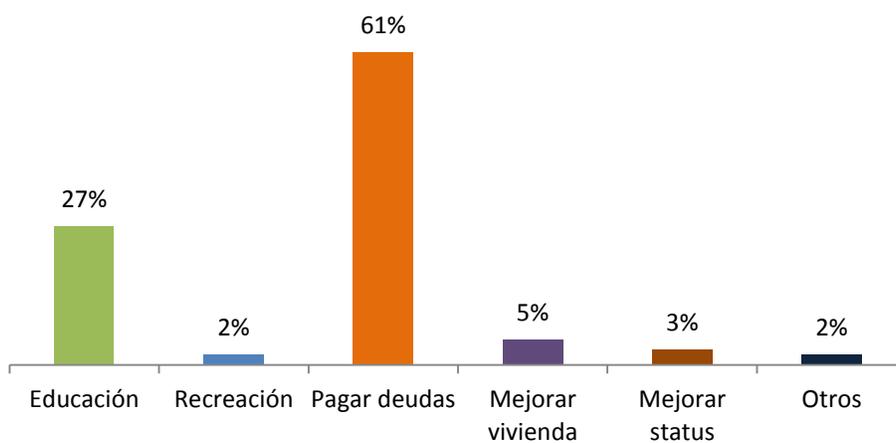
Figura 20. Créditos informales actuales



Fuente. Elaboración propia (2017)

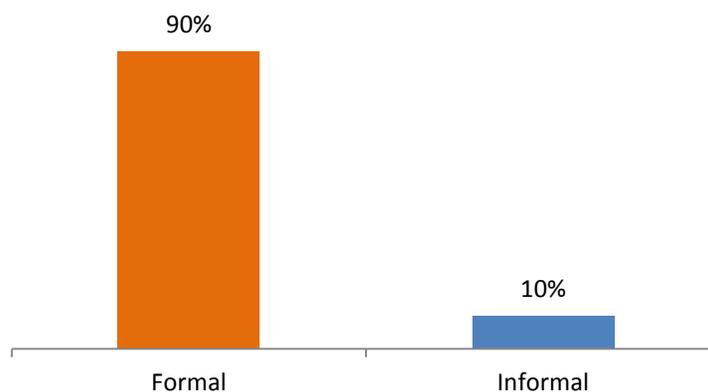
El 82% de los participantes tiene un crédito informal actual, el 10% dos créditos y el 8% tres créditos.

Figura 21. Inversión del ingreso



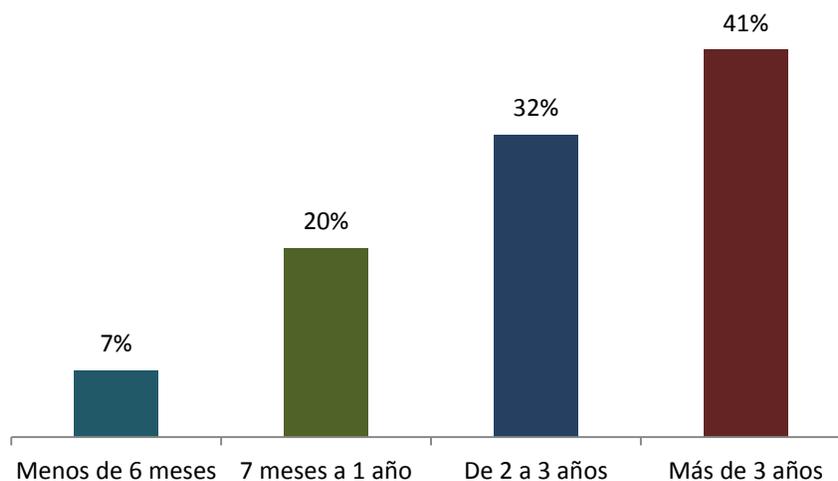
Fuente. Elaboración propia (2017)

Las ganancias son invertidas mayormente para el pago de deudas con el 61%, educación con 27%, mejorar la vivienda 5%, 3% alude que para mejorar su status de vida, 2% para recreación y otro 2% alude que lo invierte en gastos básicos.

**Figura 22. Tipo de Negocio**

Fuente. Elaboración propia (2017)

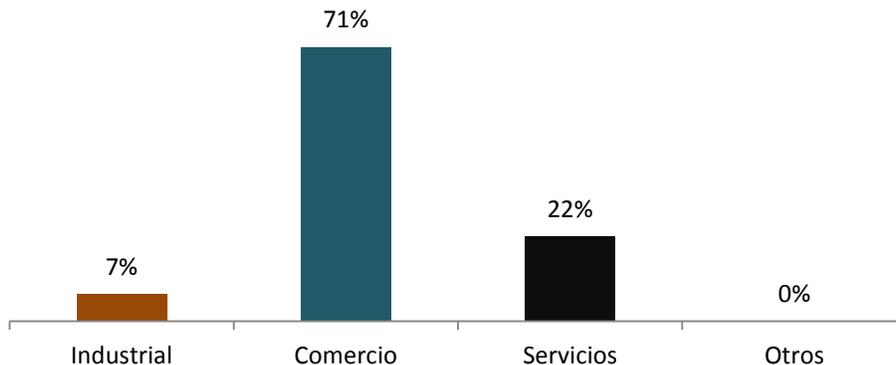
El 90% identifica su negocio dentro del sector formal y el 10% restante, en el informal.

**Figura 23. Tiempo de funcionamiento del negocio en la dirección actual**

Fuente. Elaboración propia (2017)

El tiempo de funcionamiento de los negocios participantes en la dirección actual fue de más de 3 años con el 41%, de 2 a 3 años con el 32%, entre 7 meses y 1 años para el 20% y menos de 6 meses en el 7% de los casos

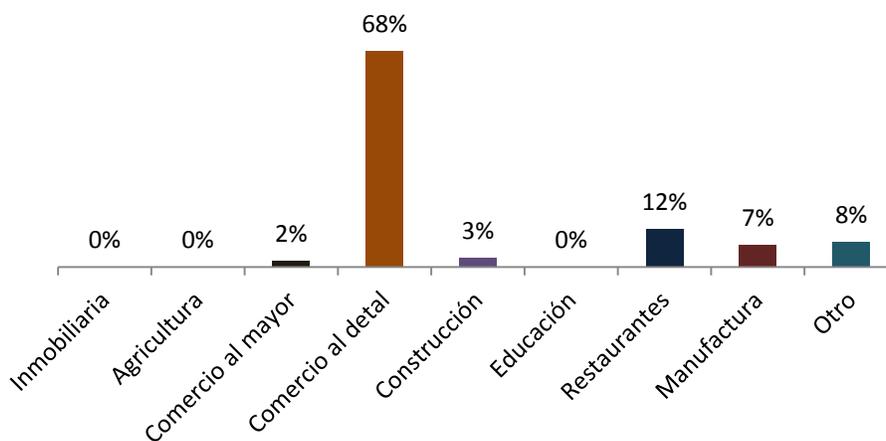
Figura 24. Sector al que pertenece el negocio



Fuente. Elaboración propia (2017)

El 71 de los participantes refiere que su negocio pertenece al sector del comercio, 22% al de servicios y 7% al sector industrial.

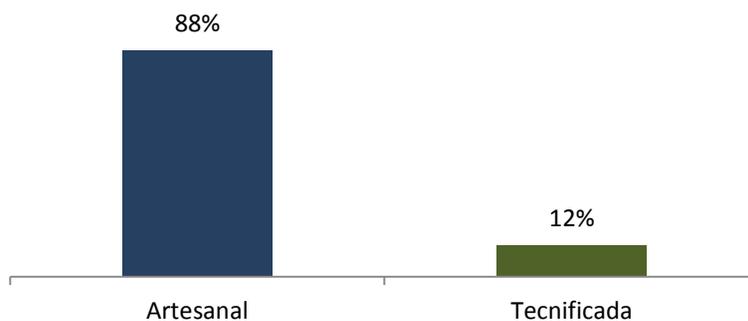
Figura 25. Actividad



Fuente. Elaboración propia (2017)

El 68% de los negocios se dedica al comercio al detal, 12% son restaurantes principalmente de alimentación por mensualidad, 7% manufactura, 3% construcción, 2% comercio al por mayor y el 8% restante a otros.

Figura 26. Tipo de tecnología

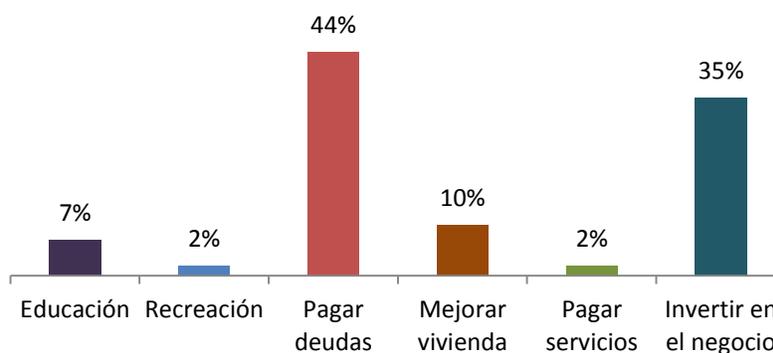


Fuente. Elaboración propia (2017)

El 88% de los negocio utiliza tecnología artesanal y el 12% tecnificada.

#### 4.3 Características y causas del acceso al crédito informal

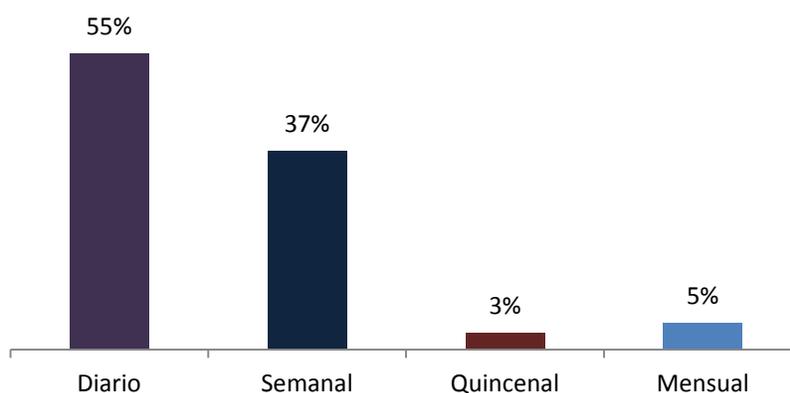
Figura 27. . Uso del crédito



Fuente. Elaboración propia (2017)

Como se observa en la gráfica, el principal destino de estos créditos es pagar deudas (44%), seguido de la opción de invertir en el negocio (35%), otros por su parte, lo emplean para mejoras en la vivienda (10%), educación (7%) o pagar servicios (2%).

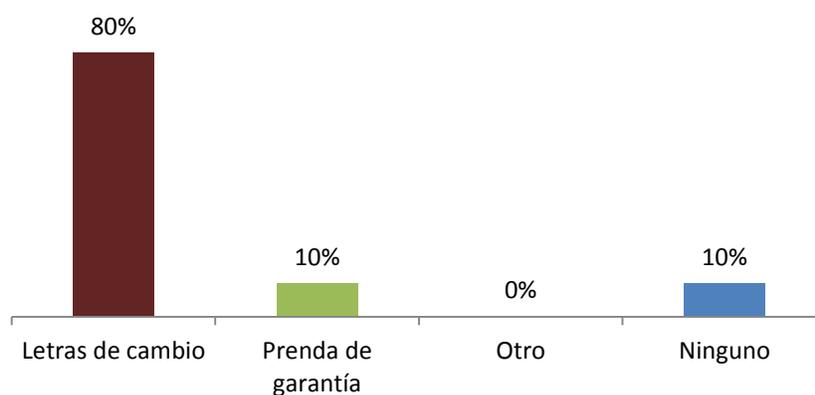
Figura 28. Periodo en que se realiza los cobros



Fuente. Elaboración propia (2017)

En el 55% de los casos, los prestamistas realizan un cobro diario, el 37% semanal, solo el 3% de estos lo realiza quincenalmente y el 5% restante, mensualmente.

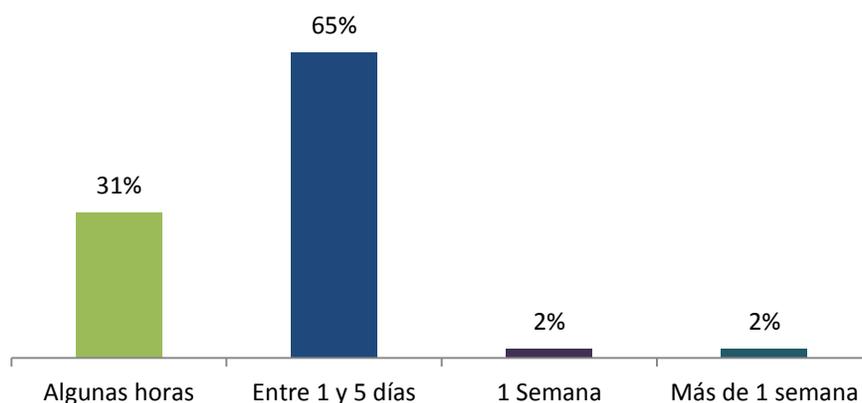
Figura 29. Tipo de contrato, documento o garantía



Fuente. Elaboración propia (2017)

El principal documento utilizado en este tipo de transacciones es la letra de cambio, referido por el 80% de los participantes. En el 10% de los casos se exige prenda de garantía y otro 10% señala que no le exigen ningún tipo de documento o prenda.

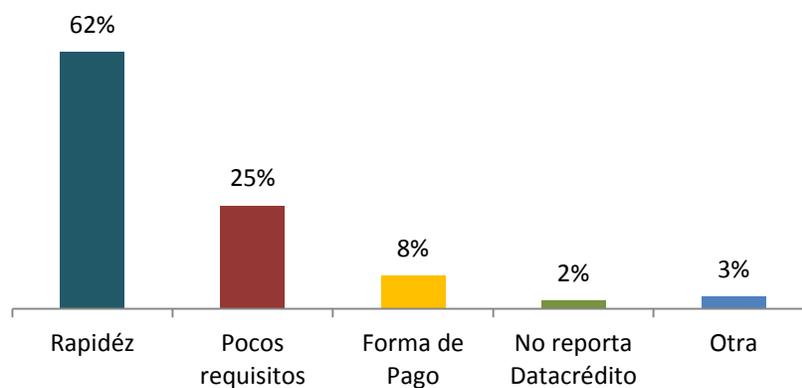
Figura 30. Lapso de tiempo para obtener el crédito



Fuente. Elaboración propia (2017)

El tiempo promedio que tardan los prestatarios en obtener el crédito está entre 1 y 5 días, el 31% refiere que algunas horas, 2% indica que 1 semana y el 2% restante señala que más de 1 semana.

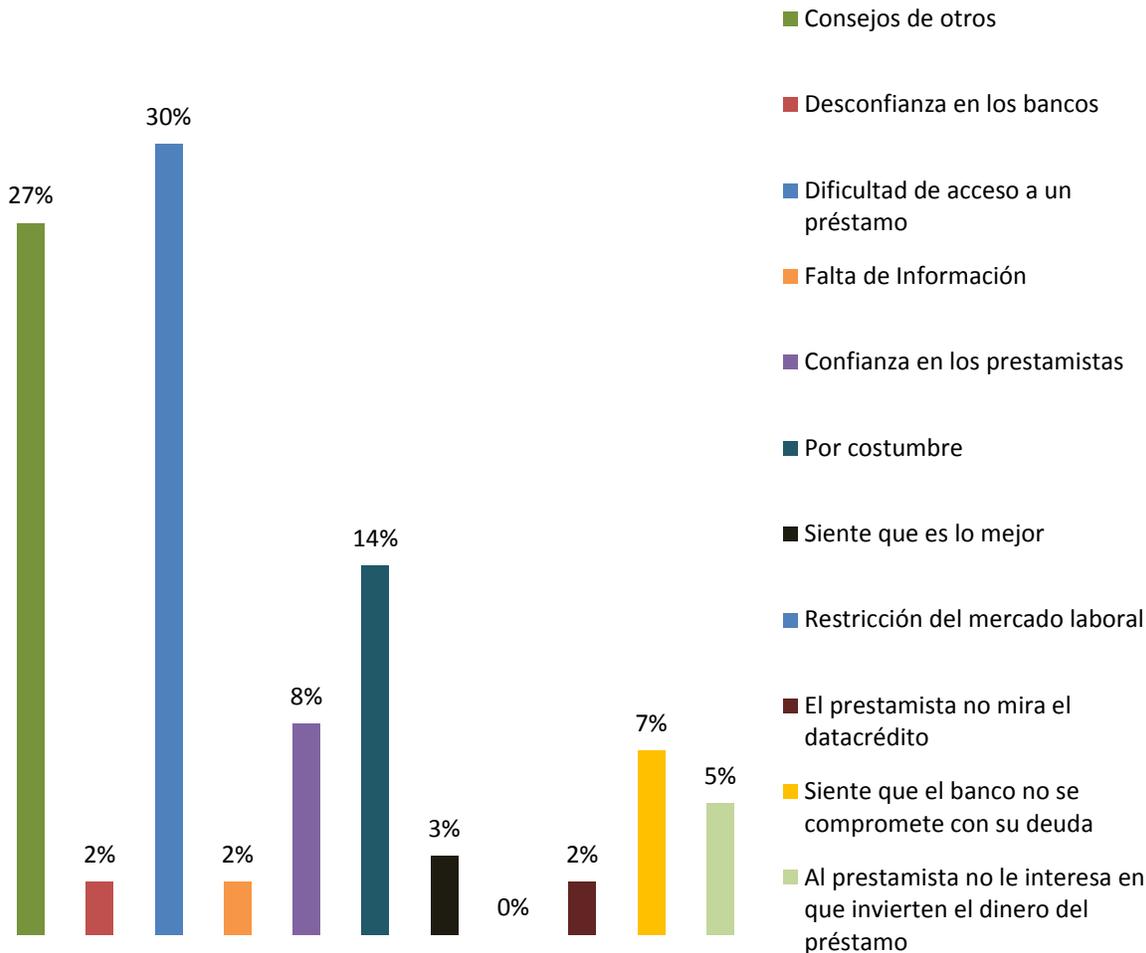
Figura 31. Ventajas del crédito informal



Fuente. Elaboración propia (2017)

La principal ventaja indicada por los participantes es la rapidez con que se realiza el crédito (62%), aunado a los pocos requisitos exigidos para este objetivo (25%), la forma de pago es la ventaja referida por el 8%, 2% el hecho de no ser reportados en datacrédito.

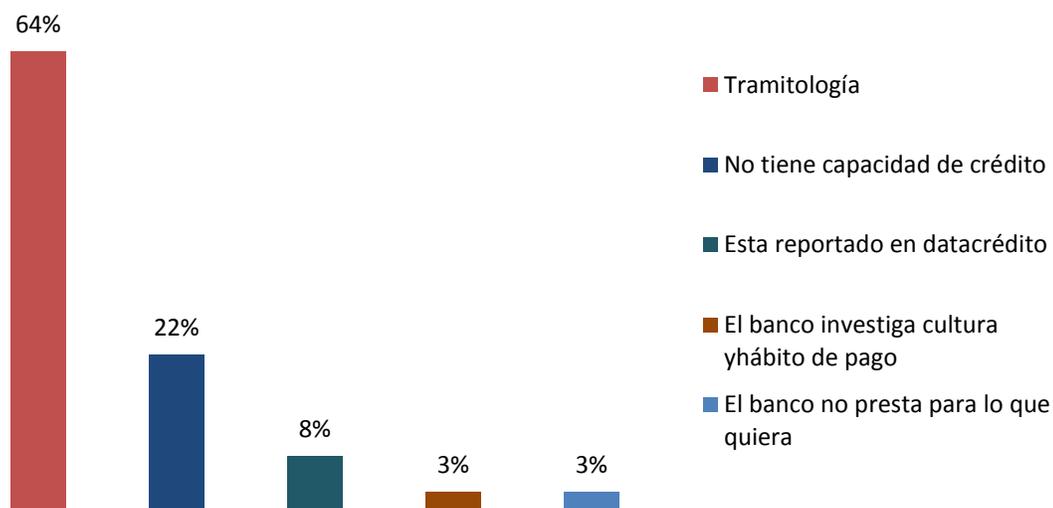
Figura 32. Usted accede a un préstamo gota a gota por



Fuente. Elaboración propia (2017)

Son diversas las razones por las cuales los comerciantes acceden a obtener un crédito de este tiempo. Se encontró que el 30% lo hace principalmente por la dificultad de obtener otro tipo de crédito, 27% por consejos de otros, 14% indica que lo hacen por costumbre. En menores porcentajes se encuentran otras razones como la confianza en el prestamista (8%), sentir que el banco no se compromete con la deuda (7%), o el hecho que al prestamista no le interesa en qué invierte el dinero (5%).

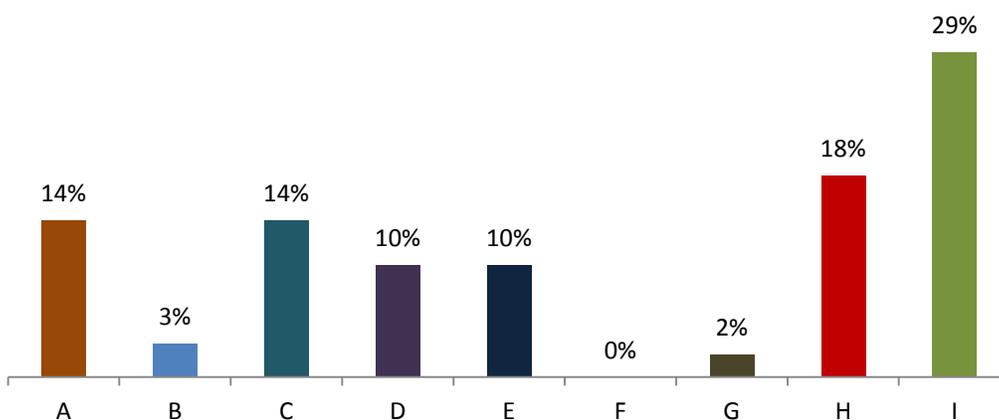
Figura 33. Razones por las que no acude al banco



Fuente. Elaboración propia (2017)

El principal obstáculo y razón para no solicitar créditos bancarios lo constituye la tramitología a la que se ven expuestos los prestatarios (64%), a no tener capacidad de crédito (22%), estar reportado en datacrédito (8%) y finalmente que el banco investigue la cultura y hábito de pago o no preste para libre inversión, cada uno con el 3%.

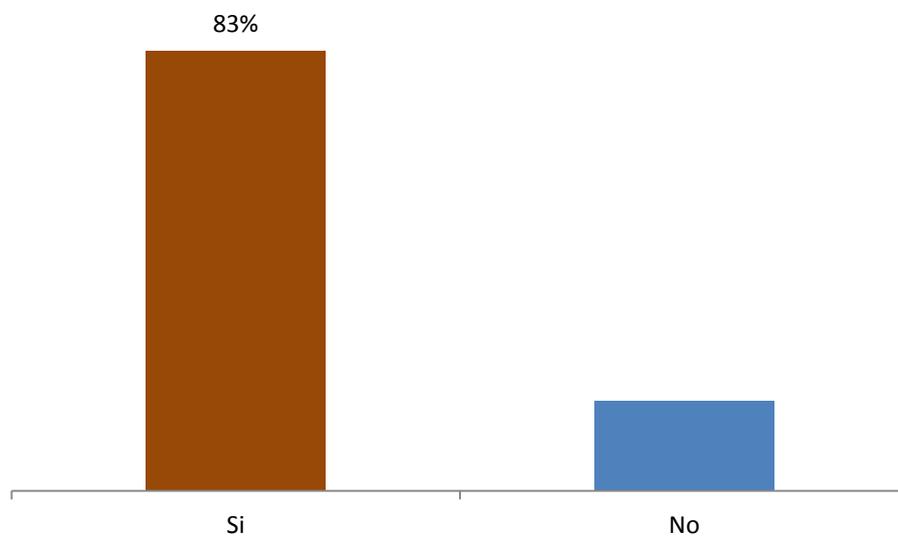
Figura 34. Para que usted no acuda a un crédito informal el banco debería



Fuente. Elaboración propia (2017)

Desde la perspectiva de los comerciantes, lo que los bancos deberían hacer para que los prestatarios no acudan a créditos informales, se evidencian varias acciones. Entre éstas se encuentran el prestarle ayuda en los procesos de adquisición de préstamos con el 14% (A) y no discriminar (C) con el mismo porcentaje; proveer al mercado de instrumentos de menor costo enfocados a poblaciones de bajos ingresos (H: 18%), con el 10% para cada opción, asesorar ideas de negocios a las pequeñas empresas e identificar grupos vulnerables en términos de capacidad financiera. Finalmente el mayor porcentaje se encontró en otras opciones (I) con el 29% donde se alude a acciones como flexibles, manejar mejores estrategias para el cobro, no acosar a los deudores y exigir menos requisitos.

Figura 35. Conoce otras formas legales de acceso al crédito?



Fuente. Elaboración propia (2017)

De acuerdo a la gráfica, los comerciantes son conocedores en un 83% de otras formas legales de acceso al crédito, el 17% refiere no conocerlas.

#### 4.4. Consecuencias del uso del crédito informal

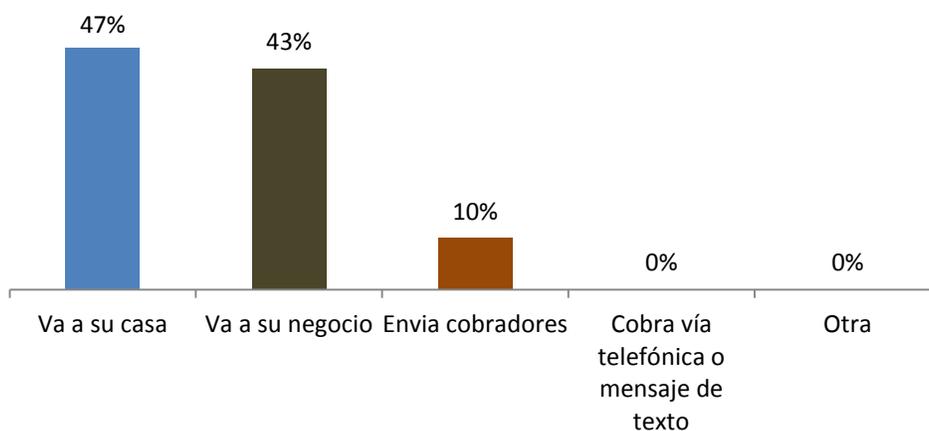
Figura 36. Cuando se atrasa con una cuota ante el prestamista gota a gota siente:



Fuente. Elaboración propia (2017)

Este ítem hace referencia a las consecuencias físicas o psicológicas como parte de la incidencia personal del prestamista, el 50% de los comerciantes refiere temor por lo que él este pueda hacer ante el impago, 30% angustia porque no sabe qué va a hacer este y finalmente el 20% se siente tranquilo porque sabe que más tarde le cancelará.

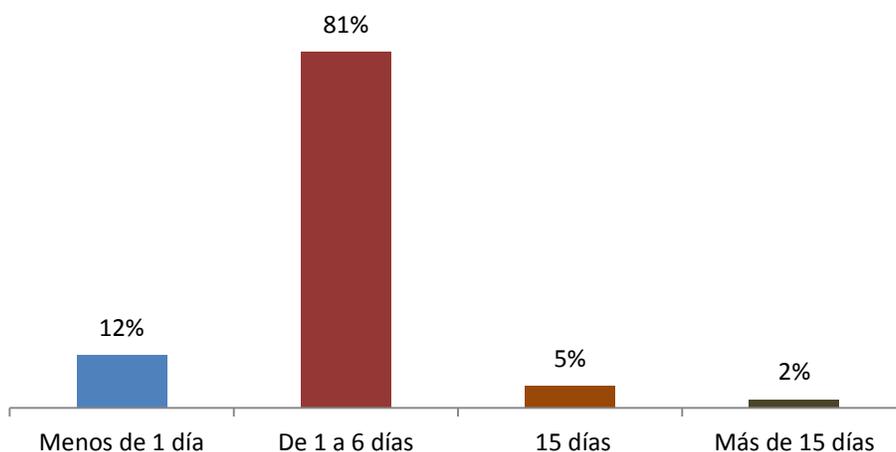
Figura 37. Para proceder al cobro el prestamista



Fuente. Elaboración propia (2017)

Usualmente el prestamista de acuerdo a los comerciantes: va a su casa en un 47%, va a su negocio en un 43% y enviar cobradores en un 10%.

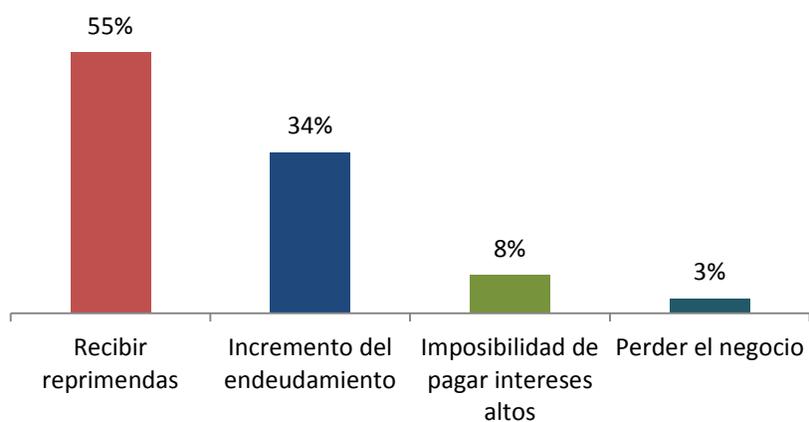
Figura 38.. ¿Cuánto tiempo puede excederse la fecha de pago sin recibir una penalización?



Fuente. Elaboración propia (2017)

El tiempo aproximado que pueden tardarse en realizar el pago sin ser penalizado es menor de 1 día para el 12%, de 1 a 6 días para el 81%, 15 días para el 5% y más de 15 días solo para el 2%.

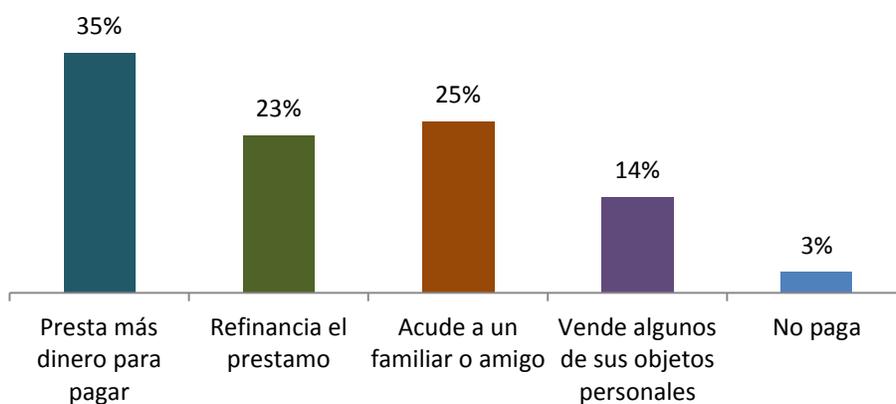
Figura 39. Riesgos de este tipo de crédito



Fuente. Elaboración propia (2017)

El principal riesgo que identifican los comerciantes con este tipo de crédito es recibir reprimendas (55%), un incremento del endeudamiento (34%), la imposibilidad de pagar intereses tan altos como los de algunos prestamistas (8%) o perder el negocio (3%).

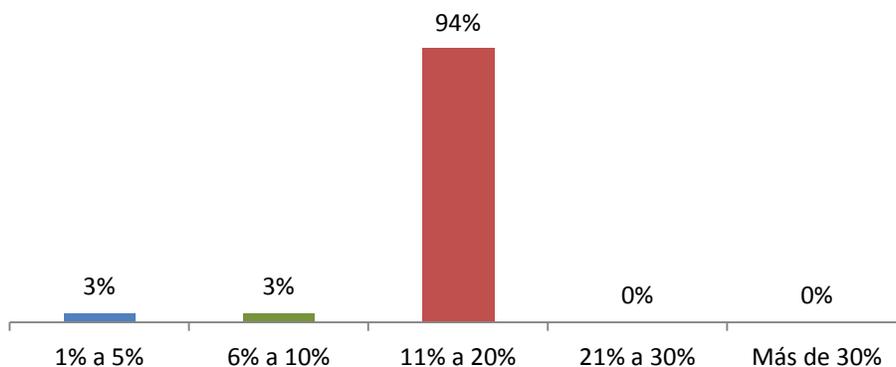
Figura 39. Cuando debe dinero a un prestamista usted



Fuente. Elaboración propia (2017)

Los prestatarios desarrollan varias prácticas, siendo la más frecuente prestar más dinero para pagar (35%), solicitan apoyo de un familiar o amigo (25%), 23% refinancia el préstamo, 14% vende sus objetos personales y el 3% restante indica que no paga.

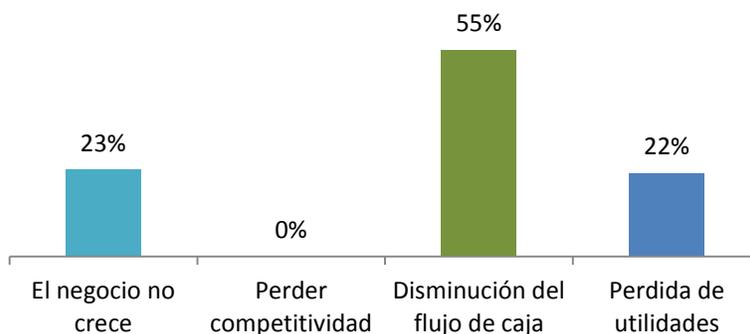
Figura 40. Tasa de Interés que cobran los prestamistas que conoce



Fuente. Elaboración propia (2017)

Por referencias generales, los participantes refieren que los prestamistas que conocen cobran usualmente entre 11 y 20% de interés (94%), 3% indica que cobran de 1 a 5% de interés y otro 3% indica que cobran de 6% a 10% de interés.

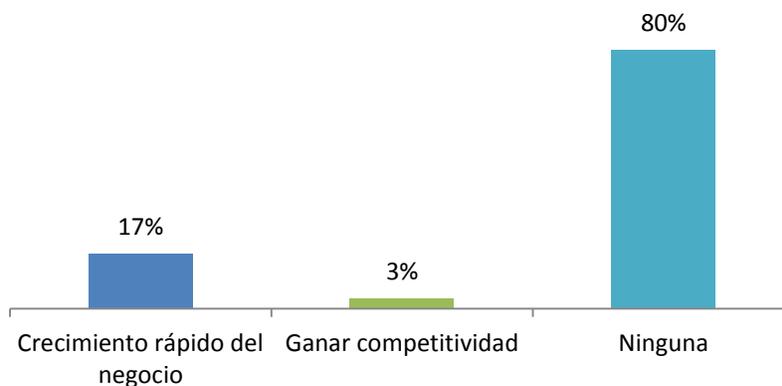
Figura 41. Influencia en el desempeño comercial y financiero



Fuente. Elaboración propia (2017)

La manera en que los créditos informales pueden incidir en el desempeño comercial y financiero es identificada por los comerciantes de varias formas. El 55% refiere que puede haber una disminución del flujo de caja, para el 23% el negocio no crece y el 22% alude a una pérdida de utilidades.

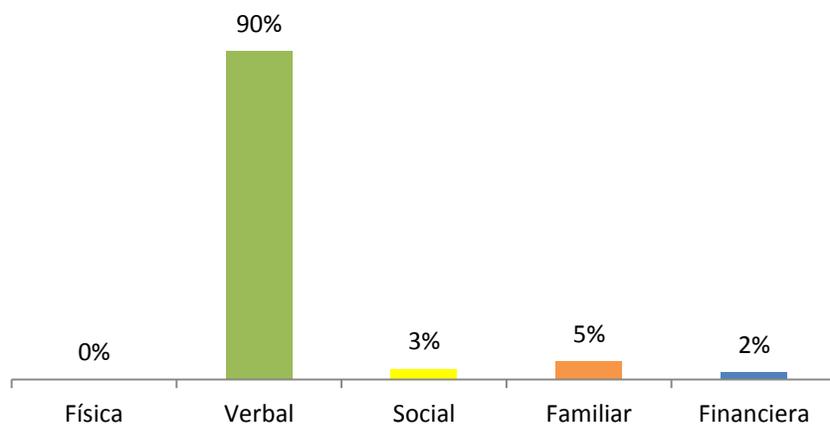
Figura 42. Oportunidades para su negocio



Fuente. Elaboración propia (2017)

Los comerciantes no advierten ninguna oportunidad para el negocio derivada del crédito informal, en un 80%, 17% refiere que puede representar un crecimiento rápido para el negocio, y el 3% señala que podría ganar competitividad.

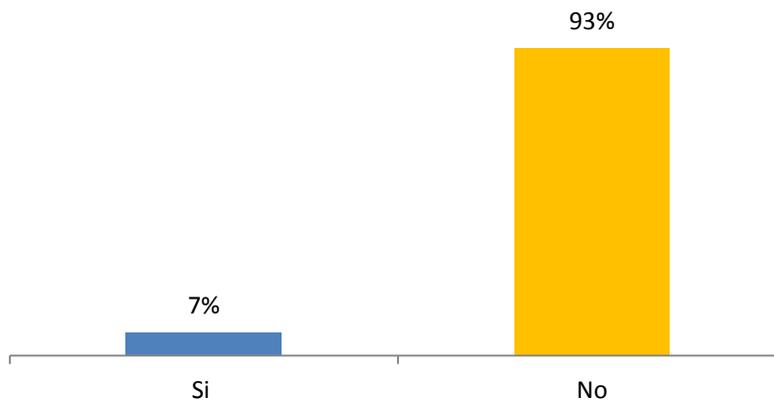
Figura 43. Penalidad por pago atrasado



Fuente. Elaboración propia (2017)

La principal penalidad identificada por los comerciantes es la verbal con una frecuencia de 90%, una penalidad social para el 3%, familiar para el 5% y financiera para el 2%.

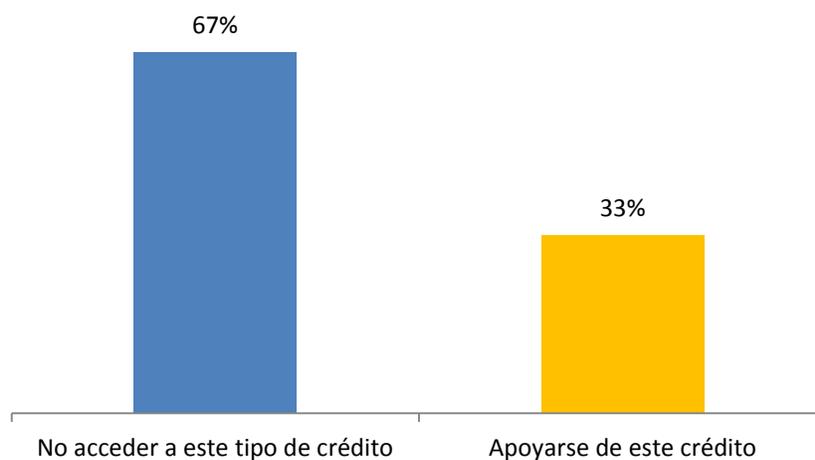
Figura 44. ¿Ha tenido alguna experiencia desagradable?



Fuente. Elaboración propia (2017)

El 93% de los comerciantes indica no haber tenido experiencias desagradables con el uso del crédito informal, y el 7% indica que si la ha tenido, aunque no hicieron énfasis en la descripción de la experiencia.

Figura 45. ¿Qué recomendaría a otros comerciantes?



Fuente. Elaboración propia (2017)

Los comerciantes recomiendan en 67% no acceder a este tipo de crédito, mientras el 33% restante refiere apoyarse de este crédito.

#### 4.5 Análisis de Resultados

La edad de la población participante evidenció prevalencia de comerciantes de mediana edad, entre los 31 y 50 años de edad (75%), pertenecientes en un 55% a estrato social II. Habitan en diferentes barrios de la ciudad, con mayor incidencia en el barrio Galán (18%), seguido de

quienes viven en el barrio Simón Bolívar (10%), Avenida Celestino (8%), Juan XXIII (7%) y Santa Martha (7%). En su mayoría son provenientes del municipio (83%), destacando que si bien en menor porcentaje pertenecen a otras regiones del país, existe una minoría migrante de Venezuela. En la población participante, se presentó mayor frecuencia del género femenino (63%), el 67% de ellos era empleado antes de dedicarse al negocio actual, oficio a través del cual en la actualidad se definen como independientes (97%).

Respecto a la caracterización socioeconómica, es posible afirmar que esta población cuenta con un bajo nivel educativo, hallando un 47% que solo curso hasta básica secundaria y 37% en básica primaria, siendo muy pocos los que lograron niveles más altos de educación. Todos ellos tienen personas a cargo, prevaleciendo aquellos que tiene 2 personas que dependen de sus ingresos (47%), 3 personas (28%) y 4 personas (16%); dentro de sus negocios laboran otras personas como familiares (75%) y amigos (12%) siendo pocos los que tienen como empleados a otros particulares o a ninguna otra persona.

Se encuentran afiliados al régimen subsidiado de salud, contando con la prestación de servicios por parte de ARS (83%) y solo el 3% refiere no estar afiliado, habitan en viviendas en arriendo (37%) o familiares (37%) y el 26% indica tener casa propia. La principal fuente de ingresos es el negocio actual (87%) y el porcentaje de ingreso destinado al ahorro es muy bajo, siendo menor del 10% en el 86% de los comerciantes, identificando que el principal motivo por el que no ahorran es la inadecuada administración de su ingreso (57%).

Desde luego todos los participantes han accedido a créditos informales en modalidad gota a gota, donde el 78% reconoce hacerlo algunas veces, pero un 20% indica que lo hace casi siempre en montos que generalmente van desde los 500.000 hasta 2 millones de pesos; el

porcentaje de interés referido por el 45% de los comerciantes es de 15% y del 20% para el 38% de los participantes.

En la actualidad el 82% tiene por lo menos un crédito de este tipo, presentándose quienes tienen 2 créditos (10%) y hasta 3 créditos (8%). Son negocios con un tiempo de funcionamiento mayor a 3 años (43%) y el 32% han funcionado entre 2 y 3 años, pertenecen al sector comercial (en un 71% y de servicios en 22%, siendo la principal actividad el comercio al detal (68%) utilizando tecnología artesanal (88%).

Los comerciantes indican que su ingreso principalmente lo destinan al pago de deudas (61%) y la educación (27%) y de igual manera, los créditos adquiridos los utilizan en el pago de deudas (44%) o invertir en el negocio (35%). Los cobros son realizados diariamente según el 55% de los comerciantes, o semanalmente de acuerdo al 37%, empleando como documentos de garantía letras de cambio (80%). El crédito tarde en su aprobación de 1 a 5 días según el 65%, o algunas horas para el 31%, por ello, la rapidez se muestra como la principal ventaja de este tipo de crédito para el 62% de los comerciantes, aunado a los pocos requisitos solicitados por el prestamista (25%). En consecuencia al interrogar acerca de las razones por las cuales acceden a este tipo de crédito, los participantes indicaron que la dificultad de acceder a otro tipo de crédito (30%), el consejo de otras personas (27%) o sencillamente, porque han generado el hábito (14%).

En concordancia, la razón por la cual no solicitan créditos bancarios es la tramitología (64%) o porque no tienen capacidad de crédito (22%), por ello los comerciantes consideran que el banco debería ser más flexible al respecto, manejar mejores estrategias para el cobro, no

acosar a los deudores y exigir menos requisitos (29%). El 83% de los comerciantes conoce otras formas legales de crédito, pero no las emplean por las razones inicialmente expuestas.

Como consecuencia de la adquisición del crédito informal, el 55% de los comerciantes siente temor por lo que el prestamista pueda hacer o angustia porque no sabe su proceder (30%); el 47% de los prestamistas va a la casa del prestatario para realizar el cobro (47%) y el 43% restante va a su negocio. Dentro del plazo con el que cuentan para ponerse al día con el pago sin ser penalizado, los comerciantes señalan entre 1 y 6 días (81%), un 12% indica que tienen menos de 1 día.

El primer riesgo detectado por los participantes frente a este tipo de crédito, son las reprimendas por el impago (55%), y el incremento en el endeudamiento (34%), así también las reprimendas pueden ser en su mayor parte verbales para el 90%, pero el 93% indica que no ha tenido aun experiencias desagradables al respecto; en torno a esto, realizan varias acciones con el objeto de realizar el pago, como prestar más dinero (35%), acudir a un familiar o amigo (25%) o refinanciar el préstamo (23%), algunos llegan a vender sus objetos personales (14%). En cuanto a la tasa de interés, se encontró que el 94% de los comerciantes identifica una tasa que va entre 11% y 20%.

El principal efecto referido es la disminución de flujo de caja del negocio (55%) de la mano al hecho de que el negocio no crece (23%) y se presenta una pérdida de utilidades (22%); las oportunidades para el negocio con este tipo de préstamo es ninguna para el 80% de los comerciantes. Finalmente, el 67% de los participantes no recomiendan apoyarse en este tipo de préstamo.

## 5. DISCUSION

Analizar el crédito informal y su incidencia en los pequeños comerciantes del municipio, revistió la complejidad de acceder a una población renuente a hablar respecto al tema de los créditos informales de manera personal, no obstante, el abordaje realizado en la presente investigación estuvo constituido por una muestra de comerciantes que efectivamente han accedido a este tipo de crédito, proporcionando la información requerida por el estudio, desde luego, a través de una perspectiva cuantitativa, debido a las condiciones contextuales de la investigación, como por ejemplo, el tiempo con el que disponían estas personas para proporcionar las respuestas.

Fue así, como la información recabada de manera cuantitativa, facilitó la identificación de elementos comunes al fenómeno de estudio, logrando establecer una caracterización, que sin pretender establecer generalizaciones, ofrece una aproximación para la comprensión holística de la manera como se presenta el crédito informal y su incidencia en la vida de estas personas y sus negocios.

La delimitación de la investigación estuvo dada por la variable principal, a saber, el crédito informal, desde la cual derivaron subvariables importantes para el alcance de los objetivos de investigación, como la caracterización socioeconómica, caracterización Demográfica, Causas del acceso al crédito informal y Consecuencias del uso del crédito informal, las cuales propendieron datos acordes a las necesidades del estudio.

Es posible que ante el carácter cerrado de las opciones de respuesta, se presenten sesgos en cuanto a las particularidades de la experiencia de cada comerciante, no obstante, el

metaanálisis y la contrastación con la literatura, permitió llegar a conclusiones importantes respecto a los elementos más relevantes a reconocer. El abordaje de esta problemática, permite dar un primer paso hacia el reconocimiento de una realidad próxima y poco estudiada en el contexto local, y que por sus características y dinámicas económicas y sociales, se ha modificado en varios sentidos. Inicialmente, se debe comprender la naturaleza imperfecta del mercado financiero, tal como refiere Rodríguez y Romero (2013), para quienes dichas imperfecciones, como el difícil acceso y la inflexibilidad, son las que definen las características de los prestamistas y de los productos ofrecidos.

La primera subvariable de la investigación fue la caracterización demográfica de los comerciantes; estos se encontraban principalmente en edades comprendidas entre los 31 y 50 años de edad, de estrato II en su mayoría, habitando diferentes sectores del municipio y desarrollando sus actividades de manera independiente; esto los ubica dentro de un marco de población vulnerable para acceder a estos créditos porque carecen parcial o totalmente de recursos que respalden otro tipo de operación financiera (Díaz, 2011 citado por Pacheco y Morales, 2017).

Una especificación más clara que entra en conjunción de una u otra manera con las características demográficas, son las socioeconómicas, ya que como indica Yuan y Xu (2015 citados por Hernández y Oviedo, 2016), la probabilidad de tomar un crédito informal esta mediada por el nivel de riqueza, la edad, y la educación entre otros. En estas prima el bajo nivel educativo de los comerciantes, que en su mayoría terminaron básica primaria o básica secundaria, esta es sin duda uno de los elementos analizados por Rodríguez (2015) para quien el nivel educativo se encuentra estrechamente ligado a la frecuencia con la que las personas acuden a las prácticas de gota a gota ya que los hace personas incautas que ávidas de liquidez son presa

fácil de los prestamistas (Jácome, Emilia y Sánchez citados por Rodríguez y Romero, 2013) ello también sería señalado por Abarca (2014), quien encontró que la educación afecta la tenencia de deuda no formal.

A las limitaciones económicas de estas personas se suma el hecho de tener personas a cargo que dependen de los ingresos del negocio, para efectos del estudio se halló que un porcentaje importante de los comerciantes tienen a su cargo 2 y 3 personas, a lo que se suma el hecho de compartir ingresos de una u otra manera con familiares o amigos que laboran dentro del negocio. La situación se torna más compleja si se atiende a que el 74% de los participantes, no cuentan con vivienda propia y su negocio representa la única fuente de ingresos en el 87% de los casos. Es importante señalar que Hernández y Oviedo (2016), refieren que tener educación, vivienda propia y mayor formalización del empleo, inciden en la inclusión financiera formal.

De manera importante se debe resaltar que los comerciantes se encuentran afiliados al régimen de salud, principalmente subsidiado en un 83%, un factor importante al momento de tener un respaldo a su salud que dignifique su trabajo y en alguna medida garantice su calidad de vida. Ahora bien, un factor que no contribuye a esta calidad de vida y que contribuye al acceso del crédito informal, es el ahorro; la ausencia de este hábito ha sido reconocido así por diversas investigaciones (Rodríguez, 2015; Rancanello y Herrera, 2014; Rodríguez y Romero, 2013), en donde es claro que al no contar con ahorros y no ser estos una prioridad para los comerciantes, tienen dificultades para financiar su actividad económica, por lo cual deben acudir a los prestamistas informales, reduciendo al mismo tiempo la posibilidad de ahorrar.

En su conjunto, la insuficiencia de ingresos, la carencia de ahorros y la falta de educación financiera son elementos que se encuentran estrechamente ligados (Rancanello y Herrera, 2014).

En este orden de ideas, fue frecuente encontrar que los comerciantes acceden a este préstamo informal con alguna regularidad, en montos desde los 500 hasta los 2 millones de pesos. Ahora bien, uno de los temas fundamentales y preocupantes en torno al crédito informal, lo constituyen los intereses. Para el caso particular del estudio, los comerciantes refirieron tasas de interés entre el 15% y el 20%, tasas que se encuentran por encima de la usura y del porcentaje permitido en el marco de la legalidad; al respecto, Avilés, Bastidas y Cargas (2016), indican que mientras la tasa de interés dentro de los préstamos formales llega a ser del 2,79%, esta tasa para el sistema informal llega hasta el 20%, lo cual resulta congruente con los hallazgos de la investigación, donde los intereses iban del 11% al 20% en la mayoría de los casos.

No obstante, para Galarza y Alvarado (2003), el tema de si los créditos informales resultan más caros que los formales es un tema que aún no se resuelve, estos autores afirmarían que en promedio la tasa de interés del crédito no formal era de 5,7% lo cual no la hacía muy diferente a su opuesto; tal afirmación se encuentra en contradicción con otros autores. Pacheco y Morales (2017), encontraron una tasa de interés que llega al 15% representando una tasa efectiva anual de 435,03%, Avilés et al (2016) refieren que los intereses de estos prestamistas van desde 5% a 20% pero que en algunos casos pueden llegar hasta el 200%; al respecto Arguello (2016), señala que las personas que acceden a estos créditos con frecuencia reflejan desconocimiento de las tasas de interés, o no son capaces de realizar este cálculo.

A esta situación debe sumarse que algunos de los participantes tiene más de un crédito, situación que seguramente reduce significativamente sus ganancias, pese a que son establecimientos con un funcionamiento superior a 2 años, pero que principalmente se dedican al comercio al detal y/o con producción artesanal en un 88%.

El dinero de estos préstamos es utilizado para el pago de deudas y para la inversión en el negocio en segundo lugar, dos aspectos que también fueron encontrados pero de manera inversa por Pacheco y Morales (2017) y es reiterado por Rodríguez y Romero (2013), donde los participantes de su estudio, también pequeños comerciantes, hacen hincapié en la necesidad de mantener surtido el negocio y dar respuesta a las demandas de los clientes con el objeto de conservar sus negocios.

Paulatinamente se empiezan a visualizar las causas del acceso al crédito informal por parte de estos comerciales, determinadas tanto por las características del crédito informal como por aquellas vinculadas al acceso de créditos formales. Se encontró al respecto que los comerciantes ven como ventaja, el cobro diario o semanal de las cuotas debido a que son negocios dedicados al comercio detallado, así también, los pocos requisitos que los prestamistas exigen y la rapidez con que se dan estos créditos. De igual manera, en la investigación realizada por Avilés (2016), las ventajas del crédito informal para los comerciantes, radica en los mínimos requisitos, el acceso a montos bajos, y en términos de Larrahondo (2016) este representa una solución inmediata a sus problemas de liquidez.

Esta perspectiva se ha visto facilitada por las dificultades de acceso al crédito formal, refiriendo la gran cantidad de requisitos y trámites como una de las primeras razones para no solicitarlos (64%) o la poca capacidad de crédito, es por ello, que a pesar que el 83% de estos reconoce saber de la existencia de modalidades de crédito formal, no llega a utilizarlas por estas razones. Este cúmulo de requisitos exigidos por las instituciones formales, se evidencia como un factor importante que influye la decisión de crédito del comerciante, ya que no pueden aportar suficientes activos o estados rigurosos financieros o codeudores que respalden la deuda (Paulet, Parnaudeau, & Abdes, 2014 citados por Pacheco y Morales, 2017).

En efecto, a partir de los diversos estudios analizados, se ha reconocido la falta de una respuesta adecuada por parte del sector formal; Rancanello y Herrera (2014), refieren que el sector financiero formal, se enfoca primordialmente en los segmentos de población que tienen mayor poder adquisitivo, evidenciando una limitada flexibilidad y poca cobertura. Además de ello, Pachecho y Morales (2017), indican que el exceso de prudencia del sector financiero informal respecto al prestatario, fortalecen el universo informal donde los pequeños comerciantes, que no son solventes desde la perspectiva de las fuentes formales, buscan apalancamiento en terceros usando como principales intangibles la lealtad, solidaridad y confianza.

Por otra parte, la incidencia personal de la adquisición de estos créditos, representa para el 85% de los comerciantes, sentimientos de angustia y temor cuando tienen dificultades para realizar el pago, a lo que se suma que los cobradores de acuerdo al 90% de los comerciantes, va a buscarlos a su hogar a su negocio para llevar a cabo dicho cobro. De acuerdo a la investigación de Avilés et al (2017), se revela que los comerciantes que acceden a créditos informales se sienten amenazados, temen que los cobradores se lleven sus mercancías, aumente el valor de la cuota o en el peor de los casos, atenten contra su integridad.

No obstante en el caso particular de estos comerciantes, las reprimendas son en la mayoría de los casos de tipo verbal, y un porcentaje significativo, ha referido no haber tenido experiencias desagradables con este tipo de transacciones, lo cual no refleja lo expresado por otros autores como Avilés et al (2017), quienes encontraron que los comerciantes temen porque los cobradores, de no contar con el dinero para pagar la cuota, se lleven sus mercancías, aumenten el valor de la cuota o incluso atenten contra su integridad; lo mismo se evidencia en el estudio de Rodríguez (2015), donde se relacionan los préstamos gota a gota con problemas de

seguridad, de intranquilidad, de inseguridad. En consecuencia y ante cualquier tipo de temor, los comerciantes optan por prácticas como prestar más dinero, refinanciar el crédito o vender sus objetos personales para solventar los costos de la deuda.

No ocurre lo mismo con la incidencia que estos créditos tienen sobre los negocios, donde el común de los estudios encuentran muchos puntos de congruencia; en la presente investigación los participantes indicaron que el principal efecto se da en la reducción del flujo de caja, la obstaculización del crecimiento del negocio, y la pérdida de oportunidades de crecimiento por estas mismas razones. Para Larrahondo (2016) los créditos gota a gota son considerados una amenaza económica principalmente para el comercio, debido a que estos disminuyen la rentabilidad de los negocios y al mismo tiempo la calidad de vida de los comerciantes. Según Pacheco y Morales (2017) muchos comerciantes confían en que a través del crédito informal tienen un mayor control, aunque ciertamente, esto resulta a costa del crecimiento de sus negocios.

Comprender la dinámica que se desarrolla al interior de las transacciones realizadas en el marco del crédito informal en la modalidad de prestadiario o gota a gota, requiere un entendimiento de los elementos que convergen en las realidades de los comerciantes, quienes buscan a través de estos, atender a sus necesidades de liquidez. Desde luego, las perspectivas son subjetivas, pero los mecanismos a través de los cuales se desarrollan estas relaciones y principalmente su incidencia, ha llegado a ser común a los prestatarios dentro del contexto.

## 6. LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS

A partir de los datos recabados y analizados en el curso de la investigación, es posible plantear algunos lineamientos estratégicos que permitirían mejorar las condiciones ante las cuales se exponen los comerciantes que acceden a opciones de crédito informal en modalidad de alto impacto personal y económico como son los prestadiario o gota a gota:

- TALLERES DE EDUCACION FINANCIERA

Objetivo:

Disminuir el analfabetismo financiero y promover con ello una mayor participación de los comerciantes en el crédito formal, aprovechando las ventajas del uso de estos productos, tomando mejores decisiones y reduciendo el riesgo de incurrir en otro tipo de endeudamiento equivoco.

Periodicidad:

Un taller mensual, implementado con la colaboración de estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales y de la Maestría en Ciencias Económicas.

- CAMPAÑAS DE SENSIBILIZACION

Objetivo:

Generar campañas para sensibilizar a los comerciantes en torno a la planeación financiera, posibilitando el equilibrio desde sus recursos propios, conscientes de los costos que implica el acceso al crédito informal y de las consecuencias reales en cifras para su económica, sus negocios y su calidad de vida.

## COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO

### Objetivo

° Promover una mayor cultura del ahorro y el crédito formal a partir de la creación de una cooperativa de pequeños comerciantes, en la cual a partir de un ahorro mensual, los comerciantes puedan acceder al servicio de prestar por 2 o 3 veces el monto ahorrado. Dicha cooperativa, podría ser una iniciativa generada desde los mismos comerciantes estipulando los límites y parámetros bajo los cuales sus afiliados podrían acceder.

A partir de la gestión con los pequeños comerciantes crear una cooperativa que fortalezca el hábito en poblaciones que comúnmente lo advierte con gran dificultad.

Esta cooperativa va permitir proveer instrumentos a este mercado potencial de prestatarios, los cuales constituyan alternativas de menor costo y enfocados en los pequeños comerciantes con bajos ingresos, de esta manera será posible personalizar el servicio a través de ejecutivos que pudieran visitar los negocios, ofrecer los productos y evaluar los créditos.

## APOYO DE ENTIDADES FINANCIERAS

### Objetivo:

Facilitar la inclusión financiera por parte de las entidades bancarias a través del estudio de este mercado potencial.

Las entidades formales deben evidenciar una mayor voluntad para la inclusión de los pequeños comerciantes en las líneas de crédito, dado que estos constituyen una fuente

importante de productividad en el municipio. Para ello los bancos pueden diseñar estrategias que abarquen este mercado, reduciendo los requisitos tomando en cuenta que estos son préstamos de mínima cuantía. En este orden de ideas, es importante un mayor acercamiento por parte de las entidades financieras a las necesidades y realidades de estos comerciantes, reduciendo algunas de las restricciones que limitan a los grupos más vulnerables.

Siendo uno de los principales miedos de los comerciantes, el manejo de las moras y los retrasos por parte de los bancos, es importante flexibilizar los requisitos, ampliando el acceso a los deudores que se ponen al día con la entidad.

## 7. CONCLUSIONES

El estudio del crédito informal y su incidencia en pequeños comerciantes del municipio de Pamplona Norte de Santander, requirió de un trabajo complejo y profundización a medida que se desarrollaba la investigación, por cuanto cada una de las experiencias referidas por los participantes, respondían a características que si bien formaban parte del común de elementos que forman parte del crédito informal, también se manifestaba de manera individual en cada situación. Dicho esto, a partir del estudio se permite formular las siguientes conclusiones en torno a cada uno de los objetivos específicos planteados:

Fue posible el reconocimiento de las particularidades de los comerciantes en torno a las características demográficas, encontrándose estos en un grupo etario entre los 30 y 55 años de edad, 63% de género femenino, con predominancia en el estrato II de la población, originarios del municipio con una minoría de migrantes de otras zonas del país y de Venezuela. El 67% de estos comerciantes, antes de tener su negocio actual de manera independiente, fueron empleados tanto en el sector formal como informal, pero encontraron una mejor oportunidad para mejorar su calidad de vida en el establecimiento de negocios propios.

Desde la perspectiva socioeconómica, los participantes presentaron un bajo nivel educativo, ya que el 37% realizó solo la básica primaria y 47% básica secundaria, siendo pocos quienes cuentan con una formación de estudios superiores. De los ingresos de los comerciantes, dependen por lo menos dos personas más, situación que se torna aún más compleja cuando habitan en viviendas arrendadas. En otras ocasiones, los comerciantes laboran en sus pequeños negocios con algunos de sus familiares demandando un gasto adicional mensual.

Se encuentran afiliados en su mayor parte, a régimen subsidiado de salud, no realizando aportes al sistema pensional y evidenciando al mismo tiempo un bajo porcentaje de ahorro de sus ingresos, en un aproximado menor al 10%. Se encontró además que los comerciantes han tenido su negocio en funcionamiento entre 2 y 3 años, dedicados especialmente al comercio al detal. Todos ellos han accedido a créditos informales en montos que van desde los 500.000 pesos a los 2'000.0000 de pesos, con tasas de interés entre el 15% y 20%, llegando algunos a tener más de un crédito de este tipo, vigente al momento de la investigación. Todo lo anterior evidencia la demanda de este tipo de crédito y como una opción factible para este tipo de comerciantes, donde independientemente del alto porcentaje de la tasa de interés pueden llegar a acceder a más de uno de ellos, con los costes sociales y económicos que ello acarrea para sus negocios, familia y vida personal.

Al momento de identificar las causas que conllevan al acceso de crédito informal por parte de los pequeños comerciantes, se encontró que dentro de las principales, se encuentra la rapidez con que se dan los créditos y se desembolsa el dinero, respondiendo a pocos requisitos que se exigen para acceder a ellos, en comparación con los créditos formales ofrecidos por otras entidades, donde priman requisitos como la tenencia de activos, estados financieros rigurosos o codeudores, siendo la única garantía exigida por los prestamistas informales, la firma de una letra de cambio. Aunado a ello, los prestatarios refirieron que el consejo y recomendación de otras personas y la dificultad de acceder a otro tipo de crédito, incidieron en la decisión final al momento de tomar un crédito informal.

En concordancia, tomando como causa los obstáculos encontrados en el sector del crédito formal como la tramitología y la insuficiencia de su historial crediticio, los comerciantes refieren la importancia de que los bancos flexibilicen sus parámetros para el acceso, ya que no se trata de

una cuestión de mera resistencia hacia el sector financiero sino de oportunidades e información para ello.

La incidencia de este tipo de crédito informal en esta población en particular, se encuentra en primer lugar a nivel personal, en el temor que les genera a los comerciantes las reprimendas o actuaciones de los prestamistas ante el impago; no obstante, solo reconocen aquellas de tipo verbal, sin referir experiencias desagradables relacionadas con este tipo de transacción. También se enfrentan a otras consecuencias como la pérdida o embargo de sus prendas de valor, o sencillamente, la imposibilidad de acceder a nuevos créditos con estas personas.

Por otra parte, las consecuencias sobre el negocio, se evidencian en un primer momento, con un mayor endeudamiento para cubrir las cuotas atrasadas y con ello, la imposibilidad de invertir mayor capital en el negocio, generar competitividad, la reducción del flujo de capital y en general la pérdida de utilidades y oportunidades, promoviendo que ello los impulse a tomar nuevos créditos. En consecuencia, más de la mitad de los participantes, no recomiendan a otros comerciantes adentrarse en este tipo de préstamos, desde luego, dependiendo de sus experiencias particulares.

Finalmente, las estrategias para el mejoramiento de las condiciones socio-económicas de los pequeños comerciantes que acceden a créditos informales, se encuentran principalmente posicionadas en una mayor educación financiera y la adopción de mecanismos de acceso al crédito por parte de entidades financieras, atendiendo a las necesidades y capacidades de este sector comercial, lo cual reduciría la búsqueda de créditos informales como opción para financiar las necesidades de sus negocios y fortalecería su crecimiento económico y su calidad de vida.

## 8. REFERENCIAS

- Abarca, I. (2014). Determinantes de la deuda no formal en Hogares de Región Metropolitana. (*Tesis de postgrado*). Universidad de Chile. Disponible en <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/130299/Determinantes%20de%20la%20deuda%20no%20formal%20en%20hogares%20de%20Regi%C3%B3n%20Metropolitana.pdf?sequence=1>
- Alcaldía de Pamplona (2016). Plan de Desarrollo Municipio de Pamplona “El Cambio en Nuestras Manos” 2016 – 2019. Honorable Concejo Municipal, Pamplona. Recuperado de [http://www.sisubregionalns.gov.co/files/sid\\_Desarrollo\\_territorial/PMD/SurOccidental/PDM\\_PAMPLONA\\_2016-2019.pdf](http://www.sisubregionalns.gov.co/files/sid_Desarrollo_territorial/PMD/SurOccidental/PDM_PAMPLONA_2016-2019.pdf)
- Alvarado, J.; Portocarrero, F.; Trivelli, C.; Gonzales de Olarte, E.; Galarza, F., & Venero, H. (2001). El financiamiento informal en el Perú: lecciones desde tres sectores. Lima, Perú: ediciones IEP, Centro Peruano de Estudios Sociales.
- Argüello, S. (2016). Población de bajos ingresos y usos de créditos de consumo en Celaya, Guanajuato. *Revista RAITES Panorama Administrativo*, 2 (3): 35- 52.
- Ariza, A. (2010). Derecho comercial: actos de comercio, empresas, comerciantes y empresarios. *Universitas*, 121: 305-310. Disponible en <http://www.scielo.org.co/pdf/vniv/n121/n121a12.pdf>
- Asociación de Bancos del Perú - ASBANC (2013). *Estudio: Costo del crédito bancario vs. Crédito informal*. Documento elaborado por el Departamento de Estudios Económicos de

- ASBANC, con el apoyo del Sistema de Relaciones con el Consumidor (SRC). Disponible en  
[http://www.asbanc.com.pe/Publicaciones/ESTUDIO%20CREDITO%20FORMAL%20VS%20INFORMAL\\_20131022090301349.pdf](http://www.asbanc.com.pe/Publicaciones/ESTUDIO%20CREDITO%20FORMAL%20VS%20INFORMAL_20131022090301349.pdf)
- Avilés, M.; Bastidas, E. y Vargas, L. (2017). Impacto socio-económico y financiero del mercado crediticio formal e informal en los comerciantes de la ciudad de Florencia. *Revista FACE*, 17 (1): 73 – 85.
- Banco de la República (2010). Reporte de Estabilidad Financiera, Situación actual del microcrédito en Colombia: características y experiencias.
- Cámara de Comercio de Pamplona (2016). *Concepto sobre la situación económica*. Disponible en  
<http://camarapamplona.org.co/camara2/sites/default/files/CONCEPTO%20ECON%20MICRO.pdf>
- Código de Comercio de Colombia. Decreto 410 de 1971. Artículo 10. Disponible en  
<https://www.ccb.org.co/content/download/5915/86066/file/Codigo%20Comercio.pdf>
- Congreso de la Republica (1988). Ley 79 DE 1988. Disponible en  
<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=9211>
- Colorado, L. (2016). Dinámica de las economías sumergidas gota a gota, en el barrio San Francisco de la Localidad de Ciudad Bolívar de Bogotá D.C. (*Tesis de postgrado*).  
Universidad Militar Nueva Granada

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL (2015). *Perspectivas económicas de América Latina: Hacia una nueva asociación con China*, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264246348-es> [Consultado el 20 de Julio de 2017]
- Congreso de la Republica (2000). LEY 590 DE 2000. Disponible en <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=12672> [Consultado el 5 de Agosto de 2017]
- Consejo Nacional de Política Económica y Social Conpes 3484 (2007). *Política nacional para la transformación productiva y la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas: un esfuerzo público-privado*. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Departamento Nacional de Planeación – Dirección de Desarrollo Empresaria
- Díaz, L., Torruco, U., Martínez, M., y Varela, M. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Investigación en Educación Médica*, 2 (7): 162-167.
- Dinero, (2016). *Mipymes generan alrededor del 67% del empleo en Colombia*. Disponible en <http://www.dinero.com/edicion-impres/pymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymes-en-colombia/222395>
- Del Canto, E. y Silva, A. (2013). Metodología cuantitativa: abordaje desde la complementariedad en ciencias sociales. *Revista de Ciencias Sociales (Cr)*, III (141): 25-34. Universidad de Costa Rica. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=15329875002>

Dzul, M. (2013). *Diseño no experimental. Aplicación básica de los métodos científicos.*

Disponible en

[https://www.uaeh.edu.mx/docencia/VI\\_Presentaciones/licenciatura\\_en\\_mercadotecnia/fundamentos\\_de\\_metodologia\\_investigacion/PRES38.pdf](https://www.uaeh.edu.mx/docencia/VI_Presentaciones/licenciatura_en_mercadotecnia/fundamentos_de_metodologia_investigacion/PRES38.pdf)

Universidad Nacional Autónoma de México El País (2013). Colombia, segundo país en

Latinoamérica con más créditos informales. Recuperado de

<http://www.elpais.com.co/economia/colombia-segundo-pais-en-latinoamerica-con-mas-creditos-informales.html> [Consultado el 15 de Julio de 2017]

El País (2013). *Colombia, segundo país en Latinoamérica con más créditos informales.*

elpais.com. Disponible en <http://www.elpais.com.co/economia/colombia-segundo-pais-en-latinoamerica-con-mas-creditos-informales.html>

El Tiempo (2015). En estratos 1 a 3 el 73% de los créditos lo dan los amigos. eltiempo.com

Recuperado de

<https://www.superfinanciera.gov.co/descargas?com=institucional&name...pdf>  
[Consultado el 15 de Julio de 2017]

Fernández, R. (2008). La importancia estratégica del comercio tradicional en la distribución.

Disponible en <http://eprints.ucm.es/6686/1/9915.pdf> [Consultado el 5 de Agosto de 2017]

Freire, E, Mayorga, E., Parra, I., Peres, V. y Villamizar, M. (2004). “El sector informal en

Colombia y demás países de la Comunidad Andina”, Estudio publicado en Bogotá,

editado por Javier Herrera, François Roubaud y Álvaro Suárez Rivera. Disponible en

[http://biblioteca.dane.gov.co/media/libros/LD\\_10764\\_EJ\\_5.PDF](http://biblioteca.dane.gov.co/media/libros/LD_10764_EJ_5.PDF)

[Consultado el 15 de Julio de 2017]

- Galarza, F. y Alvarado, J. (2003). Análisis del crédito formal y no formal en el mercado de Huancayo. Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES)/ Red de Microcrédito, Género y Pobreza. Centro Peruano de Estudios Sociales. Disponible en <http://cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/rmcred06.pdf>. [Consultado el 25 de Julio de 2017]
- Giné, X. (2011). Access to capital in rural Thailand: An estimated model of formal vs. informal credit. *Journal of Development Economics*, 96: 16–29.
- Gómez, E., Segovia, S. y Yaruro, A (2017). Reporte de situación actual de microcrédito en Colombia. Banco de la Republica. Disponible en [http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/rem\\_mar\\_2017.pdf](http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/rem_mar_2017.pdf) [Consultado el 15 de Julio de 2017]
- Gutiérrez, B. (2006) El microcrédito. Dos escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza, Universidad de Zaragoza, España.
- Hernández, E. y Oviedo, A. (2016). Mercado del crédito informal en Colombia: una aproximación empírica. *Ensayos de economía*, 49: 137 – 156. Disponible en [revistas.unal.edu.co/index.php/ede/article/view/63820](http://revistas.unal.edu.co/index.php/ede/article/view/63820) [Consultado el 15 de Julio de 2017]
- Higuera, J. (2008). El desarrollo económico en el plan. En I Foro de Desarrollo Económico de Pamplona. Universidad de Pamplona. Disponible en [www.unipamplona.edu.co/cenpae/censo/MEMORIAS%20DEL%20I%20FORO.docx](http://www.unipamplona.edu.co/cenpae/censo/MEMORIAS%20DEL%20I%20FORO.docx)

- Ibarra, A. (2008). Impacto financiero de los prestadiarios en microempresarios del barrio Santa Marta del Sur Occidente de Barranquilla. (*Tesis de maestría*). Universidad del Norte.  
[Consultado el 15 de Julio de 2017]
- Instituto Peruano de Economía (2012) “*El crédito informal en el Perú*”. Disponible en <http://www.ipe.org.pe/documentos/el-credito-informal-en-el-peru>. [Consultado el 2 de Agosto de 2017]
- Iregui, A. Melo, L., Ramírez, M. y Tribín, A. (2016). Determinantes del acceso al crédito formal e informal: Evidencia de los hogares de ingresos medios y bajos en Colombia. *Borradores de economía*, 956: 1 – 78. Disponible en [http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/be\\_956.pdf](http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/be_956.pdf)  
[Consultado el 15 de Julio de 2017]
- Lacalle, M. C. (2001): Los microcréditos: un nuevo instrumento de financiación para luchar contra la pobreza, *Revista de Economía Mundial*, 5, 121-138.
- Lara, J., Rodríguez, M. y Rayo, S. (2011). Un caso empírico en la evaluación del riesgo de crédito de una institución de microfinanzas peruana. *Contabilidad y Negocios*, 6 (11).
- Larrú, J. (2008). Las evaluaciones de impacto con asignación aleatoria y los microcréditos. *Revista de Economía Mundial*, 19:33 -62.
- Lattanzio, S. y Pinilla, J. (2013). El microcrédito como herramienta de inclusión financiera para fomentar el desarrollo y crecimiento económico de Colombia (*Tesis de pregrado*). Pontificia Universidad Javeriana.

- La República (2015). *El dilema de los créditos formales e informales en Colombia*. Disponible en <https://www.larepublica.co/finanzas/el-dilema-de-los-creditos-formales-e-informales-en-colombia-2218771>
- Lusardi, A. (2008). *Financial Literacy: An Essential Tool for Informed Consumer Choice?*, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.
- Madestam, A. (2014). Informal finance: A theory of moneylenders. *Journal of Development Economics*, 107: 157-174.
- Matíz , F., & Fracica, G. (2011). La financiación de nuevas empresas en Colombia, una mirada desde la demanda. *Revista EAN*, 118-131.
- Mendialdua, A. (2015). *Gestión de Entidades Financieras: Un enfoque práctico de la gestión bancaria actual*. Madrid: ESIC.
- Mytriplea.com. Prestamistas y prestatarios. ¿Conoces estas dos figuras? Disponible en <https://www.mytriplea.com/blog/prestamista-y-prestatario/>
- Murcia, A. (2007). Determinantes del acceso al crédito de los hogares colombianos. *Ensayos Sobre Política Económica*, 25 (55): 40-83.
- Nieto, S. (2010). Crédito al Consumo: La Estadística aplicada a un problema de Riesgo Crediticio. (*Tesis de pregrado*). Universidad Autónoma Metropolitana Disponible en <http://mat.izt.uam.mx/mcmai/documentos/tesis/Gen.07-O/Nieto-S-Tesis.pdf>
- Obando, J., Herrera, G. y Rodríguez, J (2016). Los microempresarios y los cuentagotas en Villavicencio. *Orinoquia*, 20 (2): 102-111.

- Otzen, T. y Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *Int. J. Morphol.*, 35 (1):227-232, 2017.<http://www.scielo.cl/pdf/ijmorphol/v35n1/art37.pdf>
- Pacheco, C. y Morales, D. (2017). El crédito informal en las mipymes del departamento de sucre. *Revista Pensamiento Gerencial*. ISSN 2346-3384
- Peña, H. (2012). *El crédito bancario a personas jurídicas y naturales*. Banco Central de Cuba. Disponible en <http://www.bc.gob.cu/Espanol/EI%20CREDITO%20BANCARIO%20A%20PERSONAS%20JURIDICAS%20Y%20NATURALES.pdf>
- Pérez, N.; Matus, J; Arana, J; García, R; Martínez, M. (2015). Crédito comercial una alternativa de financiamiento. Caso: Padelma Sugar, S. P. R. de R. L. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 6 (8): 1819-1832 Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias Estado de México, México Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=263142750010>
- Raccanello, K. (2013). “*Fuentes Informales de Financiamiento*”, Capítulo 6. En “Un acercamiento a la eficiencia del microfinanciamiento en México”. Disponible en [http://www.academia.edu/3317765/Fuentes\\_informales\\_de\\_financiamiento](http://www.academia.edu/3317765/Fuentes_informales_de_financiamiento). [Consultado el 2 de Agosto de 2017]
- Raccanello, K. & Herrera, E. (2014). Educación e inclusión financiera *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos (México)*, XLIV (2): 119-141. Centro de Estudios Educativos, A.C. Distrito Federal, México Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=27031268005>

Reddy, R., Bruhn, M. y Tan, C. (2013). *Capacidades financieras en Colombia. Resultados de la encuesta nacional sobre comportamientos, actitudes y conocimientos financieros*. Banco Mundial.

Rodríguez, L. (2015). Impacto financiero causado por los cuentagotas en microempresarios de Villavicencio. (*Tesis de Postgrado*). Universidad Nacional de Colombia sede Manizales (UNILLANOS).

Rodríguez, M. y Romero, J. (2013). Análisis del impacto socioeconómico del crédito informal en los pequeños comerciantes en la parroquia de Chillogallo al sur de la ciudad de Quito, Ecuador. (*Tesis de pregrado*). Disponible en <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/6159/1/UPS-QT04497.pdf>

Zúñiga, M. (2004). Acceso al crédito de las mujeres en América Latina. Proyecto CEPAL/GTZ "*Políticas laborales con enfoque de género*". Disponible en [http://www.cepal.org/mujer/proyectos/gtz/publicaciones/word\\_doc/Muriel\\_Zuniga.pdf](http://www.cepal.org/mujer/proyectos/gtz/publicaciones/word_doc/Muriel_Zuniga.pdf).  
[Consultado el 25 de Julio de 2017]

## 9. ANEXOS

### Anexo 1. ENCUESTA

#### ENCUESTA DE IMPACTO DEL CRÉDITO INFORMAL EN PEQUEÑOS COMERCIANTES DEL MUNICIPIO DE PAMPLONA NORTE DE SANTANDER

Las siguientes preguntas, tienen como objetivo identificar la dinámica e impacto del crédito informal en pequeños comerciantes del Municipio de Pamplona – Norte de Santander. De antemano se reitera la confidencialidad de la información. Se agradece la objetividad de sus respuestas.

<b>I. CARACTERIZACION DEMOGRAFICA</b>	
Edad _____ Estrato _____ Barrio _____	
Lugar de procedencia: _____	
<b>Información del propietario</b>	Género: Masculino ___ Femenino ___
Ocupación Anterior: Empleado ___ Independiente ___	
Ocupación Actual: Empleado ___ Independiente ___	
<b>II. CARACTERIZACION SOCIOECONOMICA</b>	
<b>Educación</b>	
<b>Nivel Educativo</b>	Primaria ___ Secundaria ___ Técnica ___ Profesional ___ Sin formación ___
<b>Familia</b>	
Personas que dependen de usted	1 ___ 2 ___ 3 ___ 4 ___ más ___

económicamente		
Personas que trabajan en la empresa	Familiares:___ Amigos: _____ Empleados particulares: _____	
<b>Régimen de Salud</b>	Subsidiado ___ Contributivo ___	
<b>Vivienda</b>	Propia ___ Arriendo ___ Familiar _____	
<b>Ingresos</b>		
Fuentes de Ingreso	Negocio ___ Arriendos _____ Empleo _____ Otras _____	
<b>Ahorro</b>		
¿Qué porcentaje de sus ingresos destina al Ahorro?	Menos del 10% ___ entre 20 y 30% _____ entre 40 y 50% ___ Más del 50% _____	
Si usted no ahorra, identifique el motivo	No administra bien su ingreso ___ Sus ingresos son bajos o insuficientes ___ No tiene habito de ahorro _____	
<b>Acceso a créditos</b>		
Ha accedido a créditos de prestamistas gota a gota?	Nunca:___ Algunas veces: ___ Casi siempre: ___ Siempre: _____	Cuál fue el monto solicitado: _____ Cuál fue el interés pagado: _____
En la actualidad cuantos créditos informales tienes	1___ 2___ 3___ Más de 3_____	

<b>Inversión del ingreso</b>	
Usted invierte sus ganancias en:	Educación ___ Recreación ___ Pagar deudas ___ Mejorar vivienda ___ Mejorar status de vida ___ Otro _____
<b>Características del negocio</b>	
Tipo de negocio: Formal ___ Informal ___	
Tiempo de funcionamiento del negocio en la actual dirección Menos de 6 meses ___ 7 meses a 1 año ___ De 2 a 3 años ___ más de 3 años ___	
<b>Sector al que pertenece el negocio</b>	
Industrial ___ Comercio ___ Servicios ___ Otros ___	
<b>Actividad</b>	
Inmobiliaria ___ Agricultura ___ Comercio al mayor ___ Comercio al detal ___ Construcción ___ Educación ___ Restaurantes ___ Manufactura ___ Otro _____	
<b>Su tecnología es:</b> Artesanal ___ Tecnificada ___	
<b>III. CAUSAS DEL ACCESO AL CREDITO INFORMAL</b>	
<b>CARACTERÍSTICAS</b>	
1. ¿Para que utiliza usted el dinero obtenido con estos créditos? Educación ___ Recreación ___ Pagar deudas ___ Mejorar vivienda ___ Pagar servicios ___ Invertir en el negocio ___	
2. ¿Cuál es el periodo en que el prestamista realiza el cobro?	

<p>Diario ___ Semanal ___ Quincenal ___ Mensual ___ Otro _____</p>	
<p><b>CONDICIONES</b></p>	
<p>3. ¿Qué tipo de contrato, documento o garantía se exige?</p> <p>Letras de cambio ___ Prenda de garantía _____ Otro _____ Ninguno _____</p>	
<p>4. ¿Cuánto demora obtener el crédito?</p> <p>Algunas Horas ___ Entre 1 y 5 días ___ 1 semana___ Más de una semana _____</p>	
<p><b>VENTAJAS</b></p>	
<p>5. ¿Qué ventaja encuentra usted más significativa en el crédito informal?</p> <p>Rapidez ___ Pocos requisitos ___ Forma de pago ___</p> <p>No hay reporte en Datacrédito ___ Otra _____</p>	
<p><b>CAUSAS</b></p>	
<p><b>Cultura</b></p>	
<p>6. Usted accede a un préstamo gota a gota por:</p>	
<p>Consejos de otros: _____</p> <p>Desconfianza en los bancos: _____</p> <p>Dificultad a acceso a un préstamo: _____</p> <p>Falta de información: _____</p>	<p>Restricción del mercado laboral : _____</p> <p>El prestamista no mira reporte en datacrédito: _____</p> <p>Siente que el banco no se compromete con su deuda: _____</p>

Confianza en los prestamistas: _____ Por costumbre: _____ Siente que es lo mejor: _____	Al prestamista no le interesa en qué invierten el dinero del préstamo: ____ Otro: _____
---	--

**Obstáculos del sector financiero**

7. Usted no acude a un banco por un préstamo principalmente por

La tramitología: _____ Siente temor de no pagar la deuda: ____ No tiene capacidad de crédito: ____ Esta reportado en datacrédito: _____	No poseer un grado de estudio: _____ El banco investiga su cultura y hábito de pago: _____ El banco no le presta para lo que quiere:____ Otro _____
--	--

8. Para que usted no acuda a un préstamo informal siente que el banco debería:

Prestarle ayuda en los procesos de adquisición de un préstamo: \_\_\_\_\_

Respaldarle ante un imprevisto: \_\_\_\_\_

No discriminar : \_\_\_\_\_

Asesorar en ideas de negocios a las pequeñas empresas: \_\_\_\_\_

Identificar grupos vulnerables en términos de capacidad financiera: \_\_\_\_

Desarrollar políticas públicas más efectivas en el mediano y largo plazo: \_\_\_\_\_

Brindar servicios de información y consejería directamente, en lugares alejados de los bancos:\_\_\_\_\_

Proveer al mercado de instrumentos de menor costo enfocados a poblaciones de bajos ingresos: \_\_\_\_\_

Otro: _____
<b>Conocimiento de otras alternativas</b>
9. ¿Conoce otras formas legales de acceso a crédito?  Sí ____ No ____ ¿Cuál? _____
<b>IV. CONSECUENCIAS DEL USO DEL CRÉDITO INFORMAL</b>
<b>IMPACTO PERSONAL</b>
<b>Consecuencias psicológicas y/o físicas</b>
10. Cuando se atrasa con una cuota ante el prestamista gota a gota siente:  Temor por lo que él pueda hacer _____ Tranquilidad porque sabe que más tarde le cancelará _____ Angustia por que no sabe su proceder: _____
<b>Formas de cobro</b>
11. Para proceder al cobro el prestamista:  Va a su casa ____ Va a su negocio ____ Envía cobradores ____ Cobra vía telefónica o mensaje de texto ____ Otra _____
<b>Impago</b>
12. ¿Cuánto tiempo puede excederse la fecha de pago sin recibir una penalización?

Menos de 1 día ___ De 1 a 6 días ___ 15 días ___ Más de 15 días ___
<b>Riesgos</b>
13. ¿Cuáles considera sean los riesgos de este tipo de crédito?  Recibir reprimendas ___ Incremento del endeudamiento ___  Imposibilidad de pagar por intereses altos ___ Perder el negocio ___
<b>Impacto negocio</b>
<b>Alternativas de pago</b>
14. Cuando debe dinero a un prestamista usted:  Presta más dinero para pagar ___  Refinancia el préstamo con el prestamista ___  Acude a un familiar o amigo ___  Vende alguno de sus objetos personales ___  No paga ___
<b>Tasa de Interés</b>
15. Qué tasa de interés cobran usualmente los prestamistas que conoce  1% a 5% ___ 6% a 10% ___ 11% a 20% ___ 21% a 30% ___ Más de 30% ___
<b>Desempeño comercial</b>
16. ¿Como influye este préstamo en su desempeño comercial y financiero?  El negocio no crece ___ Perder competitividad ___  Disminución del flujo de caja ___ Perdida de utilidades ___

<b>Ganancias</b>
<p>17. ¿Qué oportunidades para su negocio encuentra en el crédito informal?</p> <p>Crecimiento Rápido del negocio ___ Ganar competitividad ___ Ninguna ____</p>
<b>Riesgos</b>
<p>18. La penalidad por pago atrasado puede ser</p> <p>Física ___ Verbal ___ Social ___ Familiar ___ Financiera ___</p>
<p>19. ¿Ha tenido alguna experiencia desagradable con estas personas que ejercen el préstamo cuenta gota?</p> <p>Sí ___ No ___ ¿Cuál? (De ser positiva su respuesta)</p> <p>_____</p>
<p>20. ¿Qué recomendaría a otros comerciantes respecto al uso de este tipo de crédito?</p> <p>No acceder a este tipo de crédito _____ Apoyarse de este crédito _____</p>