

Cartagena 11 de octubre de 2010

Señores.

**UNIVERSIDAD DE CARTAGENA**

Atn: Comité de Evaluación

L.C.

Cordial saludo.

Por medio de la presente hago constar entrega de la tesis de grado "ANALISIS DEL COSTO - BENEFICIO EN LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS DE COMPRA VENTA CON PACTO DE RETROVENTA Y SU IMPACTO EN LA ECONOMIA CARTAGENERA EN LOS ESTRATOS 1, 2 Y 3." en su etapa final, la cual ha venido siendo asesorada por el profesor Ilver Franc Serpa Ávila.

Con lo anterior de manera muy respetuosa solicito el nombramiento de los evaluadores en esta etapa final del trabajo.

De igual forma adjunto formato de control de asesorías.

Agradezco su colaboración.

Atentamente,



HECTOR RAUL PUELLO LOPEZ

C.C. 73.190.159 de Cartagena



ILVER FRANC SERPA AVILA

C.C. 3.873.484 de Magangué

Cartagena 11 de octubre de 2010

Señores  
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
Atn: Comité de Evaluación  
L.C.

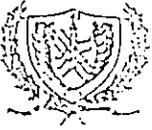
Cordial saludo.

Por medio de la presente manifiesto mi total satisfacción en la asesoría del trabajo de grado presentado por el señor HECTOR RAUL PUELLO LOPEZ , el cual se titula "ANALISIS DEL COSTO BENEFICIO DE LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS DE COMPRA VENTA CON PACTO DE RETROVENTA Y SU IMPACTO EN LA ECONOMIA FAMILIAR CARTAGENERA DE LOS ESTRATOS 1, 2 Y 3" para lo cual firmo como constancia al pie de esta carta.

Atentamente,



ILVER FRANC SERPA AVILA  
C.C. 3.873.484 de Magangue



Cartagena -- Colombia  
Fundada 1827

# Universidad de Cartagena

Facultad de Ciencias Económicas  
Programa de Contaduría Pública



"34 años"

## CONTROL DE ASESORIAS

NOMBRE DEL PROYECTO O TRABAJO DE GRADO:

Análisis del Costo Beneficio de las transacciones financieras de  
Cruz Verde con respecto de la impresión y su impacto en la economía  
Fondución Cartagenera de los Empesos 1, 2 y 3.

PRESENTADO POR:

Alcides Raúl Puello López

ANTEPROYECTO:

TRABAJO DE GRADO:

ASESOR:

Alvar Franco Sainza Areila

FECHA	TEMA REVISADO	FIRMA DEL DOCENTE	FIRMA DEL ESTUDIANTE
3 de Julio			
10 de Agosto			
7 de Agosto			
3 de Sept			
10 de Sept			
17 de Sept			
24 de Sept			
1 de Oct			
8 de Oct			
15 de Oct			
22 de Oct			

Se deben cumplirse mínimo cinco (5) revisiones para el Anteproyecto y mínimo diez (10) revisiones para el trabajo de Grado.

Cartagena 12 de octubre de 2010

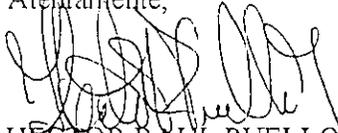
Dr.  
Jose Luis Cardona  
Profesor  
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
E.S.D.

Cordial saludo.

Por medio de la presente de manera muy respetuosa le solicito firma de carta del proceso de asesorias de mi trabajo de grado en la etapa de anteproyecto el cual se titula "ANALISIS COSTO BENEFICIO DE LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS DE COMPRAVENTA CON PACTO DE RETRO VENTA Y SU IMPACTO EN LA ECONOMIA CARTAGENERA". Lo anterior implica una reconstrucción de dicho certificado y control de asesorias, debido a que quien en su entonces trabajaba conmigo en la tesis, se le vencieron los terminos y me ha sido imposible su localización para la entrega de dichos soportes y en aras de continuar con mi trabajo necesito dicho documento.

Agradezco su colaboración y comprensión.

Atentamente,



HÉCTOR RAÚL PUELLO LOPEZ  
C.C. 73.190.159



Cartagena - Colombia  
Fundada 1827

# Universidad de Cartagena

Facultad de Ciencias Económicas  
Programa de Contaduría Pública



## CONTROL DE ASESORIAS

NOMBRE DEL PROYECTO O TRABAJO DE GRADO:

Análisis Costo Beneficio de los Trámites Financieros de  
Cuentas Vistas con el fin de mejorar y sus impactos en la  
Contribución Económica

PRESENTADO POR:

Hector Puellos López

ANTEPROYECTO:

TRABAJO DE GRADO:

ASESOR:

José Luis Cordova

FECHA	TEMA REVISADO	FIRMA DEL DOCENTE	FIRMA DEL ESTUDIANTE
10/01/08	Avance	José Luis Cordova	Hector Puellos López
15/01/08	Avance	José Luis Cordova	Hector Puellos López
20/01/08	Avance	José Luis Cordova	Hector Puellos López
25/01/08	Avance	José Luis Cordova	Hector Puellos López
30/01/08	Avance	José Luis Cordova	Hector Puellos López
05/02/08	Avance	José Luis Cordova	Hector Puellos López

NOTA: Deben cumplirse mínimo cinco (5) revisiones para el Anteproyecto y mínimo diez (10) revisiones para el trabajo de Grado.

**ANÁLISIS DEL COSTO - BENEFICIO EN LAS TRANSACCIONES  
FINANCIERAS DE COMPRA VENTA CON PACTO DE RETROVENTA Y  
SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA FAMILIAR CARTAGENERA EN LOS  
ESTRATOS 1, 2 Y 3.**

**HÉCTOR RAÚL PUELLO LÓPEZ**  
//

Monografía

**UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA  
CARTAGENA, 2010**



BK  
T  
658.15  
P 962

Pág.2

7

**ANÁLISIS DEL COSTO - BENEFICIO EN LAS TRANSACCIONES  
FINANCIERAS DE COMPRA VENTA CON PACTO DE RETROVENTA Y  
SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA FAMILIAR CARTAGENERA EN LOS  
ESTRATOS 1, 2 Y 3.**

**HÉCTOR RAÚL PUELLO LÓPEZ**

**Monografía para optar al título de  
Contador Público**

**Director**

**Dr. ILVER FRANC SERPA ÁVILA**

**Contador Público**

62352

**UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA  
CARTAGENA, 2010**

## CONTENIDO

### INTRODUCCIÓN

### CAPÍTULO

<b>1. PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....</b>	<b>10</b>
<b>1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA: El contexto.....</b>	<b>10</b>
1.2. Formulación del problema.....	19
<b>2. OBJETIVOS.....</b>	<b>20</b>
2.1. Objetivo General.....	20
2.2. Objetivos Específicos.....	20
<b>3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>21</b>
<b>4. DISEÑO METODOLOGICO.....</b>	<b>24</b>
4.1. Tipo de investigación.....	24
4.2. Método.....	24
<b>5. LA ACTIVIDAD DE COMPRAVENTA CON PACTO DE RETROVENTA.</b>	<b>25</b>
5.1. Antecedentes.....	25
5.1.1. Fundamentos sociales de su creación.....	25
5.1.2. Origen jurídico del Pacto de Retroventa.....	27
5.1.3. La actividad en la actualidad.....	28
5.2. Conceptos y características.....	28
5.2.1. La Prenda.....	29
5.2.2. Finiquito.....	30

5.2.3. Refrendo.....	31
5.2.4. Contrato de prenda.....	31
5.2.5. Req. Del Contrato de Compraventa con Pacto de Retroventa.....	33
5.2.6. Componentes.....	34
5.2.7. Oblig. Especiales del propietario de casas de Compraventa.....	34
5.3. Normatividad legal.....	35
5.3.1. Código civil.....	35
5.3.2. Código de Comercio.....	42
5.4. Entidades de Control, vigilancia y asociación.....	49
5.4.1. Superintendencia Financiera de Colombia.....	49
5.4.2. Superintendencia de Sociedades.....	50
5.4.3. Federación Nacional de Almacenes de Compraventa.....	51
5.5. El Contrato: Sus aplicaciones financieras y legales.....	53
5.5.1. Registro del contrato de prenda sin tenencia.....	53
5.5.2. Contenido del documento.....	54
5.5.3. Control de la actividad con pacto de retroventa.....	55
5.5.4. Función económica del contrato de prenda.....	55
<b>6. LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS DE CREDITO PERSONAL.....</b>	<b>56</b>
6.1. Préstamos Bancarios.....	56
6.1.1. Definición.....	56
6.1.2. Clasificación.....	57
6.1.2.1. Préstamos personales o crédito al consumo.....	57
6.1.2.2. Préstamos hipotecarios.....	57

6.1.3. Componentes de un préstamo.....	59
6.1.4. Características de los préstamos.....	61
6.2. La banca personal.....	62
6.2.1. Concepto.....	62
6.2.2. Productos de crédito de Banca Personal.....	63
6.2.2.1. Tarjetas de Crédito.....	63
6.2.2.2. Libranza.....	64
6.2.2.3. Crédito personal.....	66
6.3. Tasas de Interés.....	67
6.3.1. Concepto.....	67
6.3.2. Tasas de interés de referencia en Colombia.....	68
6.3.2.1. DTF.....	68
6.3.2.2. Corrección monetaria.....	68
6.3.3. Tasa de Interés bancario Corriente.....	68
6.3.4. Tasa de Interés remuneratorio.....	69
6.3.5. Tasa de Interés moratorio.....	71
6.3.6. Tasa de usura.....	71
6.3.6.1. Concepto.....	71
6.3.6.2. Normatividad.....	72
6.3.7. Tasas equivalentes de tasas de interés.....	75
6.3.7.1. Tasa nominal anual de interés.....	75
6.3.7.2. Tasa efectiva anual de interés.....	75
6.4. Tasas de interés y tarifas de los productos y servicios bancarios.....	76

6.4.1. Tasa de Interés para ahorro.....	76
6.4.2. Tasa de Interés para crédito.....	77
6.4.3. Tarifas de algunos servicios bancarios.....	77
6.5. La Banca de las Oportunidades.....	78
6.5.1. Concepto.....	78
6.5.2. Objetivo.....	80
6.5.3. Instrumentos de la Política.....	80
6.5.3.1. Reformas al marco legal.....	81
6.5.3.1.1. Corresponsales no Bancarios.....	81
6.5.3.1.2. Cuenta de ahorro de bajo monto.....	82
6.5.3.1.3. Certif. De tasas de interés por modalidad.....	82
6.5.3.1.4. Reforma al régimen de garantías.....	83
6.5.3.1.5. Ley de Habeas Data.....	83
6.5.3.2. Estrategias de promoción e incentivos.....	83
6.5.3.2.1. Prog. De invers. Banca de Oportunidades.....	83
6.5.3.2.2. Actividades del programa.....	84
6.5.3.3. Red de la banca de las oportunidades.....	86
6.5.4. Servicios Financieros.....	86
6.5.5. Función del Gobierno Nacional en el Programa.....	88
6.6. Implicaciones de la emergencia social en el sector financiero.....	90
<b>7. CARACTERIZACIÓN Y ESTRATIFICACIÓN SOCIAL DEL DISTRITO DE CARTAGENA.....</b>	<b>98</b>
7.1. Situación geográfica de Cartagena.....	98

7.2. Estructura Político – Administrativa.....	99
7.2.1. Localidad Histórica y del Caribe Norte.....	100
7.2.2. Localidad de la Virgen y Turística.....	101
7.2.3. Localidad Industrial de la Bahía.....	101
7.3. Demografía.....	101
7.4. Economía.....	103
7.5. Aspectos Sociales.....	110
7.6. Estratificación Social.....	111
7.6.1. Distribución de Viviendas por estratos.....	112
7.6.2. Distribución de la Pobreza.....	113
7.6.3. Balance de la calidad de vida por UCG.....	115
<b>8. ANÁLISIS DEL COSTO BENEFICIO DE LAS TRANSACCIONES</b>	
<b>FINANCIERAS DE COMPRAVENTA O RETROVENTA EN</b>	
<b>CARTAGENA.....</b>	<b>117</b>
8.1. Operacionalización de Variables.....	117
8.2. Impacto de la compraventa en la economía familiar: la visión del campo.....	118
8.2.1. Las casas de prenda como fuente de financiación de gastos no prioritarios.....	118
8.2.2. Otras alternativas de financiación.....	122
8.2.3. Formalidades en la práctica del negocio de compraventa en la ciudad.....	124
<b>9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>126</b>

**BIBLIOGRAFÍA.....132**

**ANEXOS**

- A. GUÍA DE ENCUESTA Y RESUMEN
- B. FICHA TÉCNICA ENCUESTA
- C. GUÍA ENTREVISTAS Y RESUMEN
- D. FICHA TÉCNICA ENTREVISTAS
- E. MATRIZ DOFA

## INTRODUCCION

De manera general se esbozará esta investigación teniendo como método de estudio el deductivo, usando estrategias descriptivas y explicativas de los fenómenos relacionados con el problema central a estudiar.

El tema de la compra-venta, antigua y comúnmente conocido como el empeño, es un proceso mediante el cual, el interesado o pignorante recibe en forma inmediata una suma de dinero en efectivo a cambio de dejar en depósito y como garantía, una prenda o un artículo de valor de su propiedad. Es una forma rápida y accesible en casos de extrema necesidad: tales como compra de medicamentos, pagar el arriendo o los servicios públicos, pero no falta el borrachito que en los fines de semana acude a dejar su reloj o la cadena con tal de seguir la parranda en el bar más cercano.

El material de consulta que alimentó esta investigación se recolectará de la escasa bibliografía que hay sobre este tema, en consultas en Internet y en trabajos de campo donde se hará un análisis de la situación actual que brinde información de primera mano para poder sustentar las conclusiones de esta investigación.

## 1. PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

### 1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA: El contexto

En una ciudad como Cartagena, que posee 892.545 habitantes<sup>1</sup>, en donde un gran sector no tiene acceso a créditos bancarios para capitalizarse, pagar deudas o solucionar calamidades, existe como medida alternativa y recurrente el uso de los almacenes de compra-venta, casas de empeño o prenderías.

La difícil situación económica por la que atraviesa la mayoría del pueblo cartagenero, los obliga a recurrir a estas casas comerciales a empeñar sus bienes muebles, necesidad que es aprovechada por los propietarios de aquellos negocios para pagar irrisorias sumas de dinero por los bienes y cobrar elevados intereses haciéndolos de esta manera irrecuperables por su propietario.

El ciudadano que por necesidad económica debe acudir a las casas comerciales de compraventa a conseguir dinero para solucionar angustiosas necesidades familiares, enfrenta entre otros las siguientes conductas de

---

<sup>1</sup> DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. Gran Encuesta Integrada de Hogares: Indicadores de mercado laboral. Serie semestral 2001-2009. Total 13 áreas y ciudades metropolitanas. Cartagena, Nov, 2009. P.191.

estos establecimientos: le cobran un valor muy superior al que le pagaron por el objeto cuando lo vendió y la diferencia entre el valor de compra y el de retroventa exceden los intereses máximos legales permitidos; el consumidor quiere readquirir su bien dejado en prenda, la casa prendaria o almacén de compraventa le informa que se lo robaron y no hay posibilidad de recuperarlo, para ello, éstas en su mayoría, ya cuentan con talonario de denuncias por hurto que presentan ante la policía, excusándose en la figura del caso fortuito o fuerza mayor.

La Comisión Primera del Senado de la República, tiene para su estudio un proyecto de ley que regula la actividad de las casas comerciales de compraventa o prenderías de bienes muebles con pacto de retroventa, instrumento legal para que las autoridades ejerzan vigilancia y control a esta práctica comercial en procura de corregir y prevenir injusticias sociales derivadas de la ilegal práctica de una actividad económica que genera perjuicio económico al usuario de este medio de financiación en contravía del bien común.<sup>2</sup>

Este proyecto no pretende eliminar las casas comerciales de compraventa o casas prendarias sino el de establecer su marco jurídico dentro del cual deben desarrollar su actividad económica. Este se aplicará a toda persona

---

<sup>2</sup> SENADO DE LA REPUBLICA. [prensa.camara.gov.co/prontus\\_senado/site/artic/](http://prensa.camara.gov.co/prontus_senado/site/artic/) 8 de marzo de 2006.

natural o jurídica que tenga como actividad comercial la compraventa de bienes muebles con pacto de retroventa, reversión o rescate.

Las compraventas son a mi juicio el triste museo en donde se exhiben los sueños frustrados de los acreedores. Hay cámaras de fotógrafos sin clientes, guitarras, acordeones, teclados y bajos de músicos en desgracia, planchas, ollas de presión y joyas de hogares decadentes, y relojes cansados de marcar las horas eternas del desempleado.<sup>3</sup>

Colombia misma es de alguna forma un país empeñado, por cuenta de clientelismos, deudas externas, alianzas nada estratégicas y postraciones económicas.

Los diversos significados del término empeño son bastante más que paradójicos: porque por un lado dan la idea de determinación, constancia y tesón, pero por el otro sugieren la obligación de pagar una deuda. Tal vez por ello ningún nombre mejor para una casa de empeño que *Comercial Colombia*, una nación empeñada, con el más posible de los empeños.<sup>4</sup>

El Distrito de Cartagena según el DANE, cuenta con 892.545 habitantes<sup>5</sup>, de los cuales el 75,5% se encuentra en edad de trabajar. Cuenta con 170.844 hogares pertenecientes a los estratos 1, 2 y 3, con ingresos económicos

---

<sup>3</sup> OSPINA, Andrés. Casas sin empeño. En: [www.eltiempo.com/participacion/blogs](http://www.eltiempo.com/participacion/blogs) Bogotá, 20 febrero, 2007.

<sup>4</sup> *Ibid.*

<sup>5</sup> ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISTICA. Gran Encuesta Integrada de Hogares, *Op. Cit.*, p.191.

entre uno y dos salarios mínimos legales mensuales vigentes<sup>6</sup>, ingresos que apenas alcanzan para cubrir las necesidades básicas de un hogar, por lo que ante el compromiso de pago de deudas y calamidades, como servicios públicos, enfermedad o muerte de un pariente cercano, reparaciones en la vivienda, compra de textos o útiles educativos, entre otros, la compra-venta es la forma más rápida y segura de obtener dinero extra con tal de cubrir estos gastos inesperados y urgentes.

Según Jorge Monsalve<sup>7</sup>, Presidente de la Federación Nacional de Almacenes de Compra-Venta con Pacto de Retroventa –FENACOVEN–, el 70% de la clientela acude en busca de dinero rápido en estos casos de extrema urgencia, dejando joyas y electrodomésticos como garantía, pero no falta el que pretende ‘empeñar’ la escritura de la casa, el recién casado que a los ocho días deja su anillo de matrimonio o el borrachito que en los fines de semana acude a dejar su reloj o la cadena con tal de seguir la parranda en el estadero más cercano.

---

<sup>6</sup> BANCO DE LA REPUBLICA. Indicadores Sociales de Cartagena: 1º semestre 2007, N° II. En: Revista Cuadernos Coyunturas Sociales, Octubre de 2007. p. 25

<sup>7</sup> MONSALVE, Jorge. Citado por: LOPEZ, Alix. La Peña: El desvare en tiempos difíciles. En: El Heraldo, Barranquilla, 23, abr, 2007, p. 1A

Pero también existen casos en los que la persona acude para buscar capital de trabajo en la economía informal, lo que popularmente llamamos el rebusque.

Según Oscar Chalarcá<sup>8</sup>, miembro asociado de FENACOVEN y especialista en el negocio, sostiene que muchos clientes traen la fórmula médica o el recibo del agua o de la luz con la tijera roja de aviso de corte para demostrar que realmente necesitan el dinero. Por lo general se firman contratos hasta por cuatro meses con una tasa de interés del diez por ciento mensual, renovables de acuerdo con la situación económica de la persona. Es el banco de los pobres, pues no se pide constancias ni fiadores.

Agrega Jorge Monsalve<sup>9</sup>, que estos establecimientos inicialmente se ubicaban sólo en sectores comerciales, pero la alta demanda del servicio les ha obligado a desplazarse a los barrios para que la clientela pudiera acceder a préstamos rápidos sin muchos requisitos, cubriendo de esta manera aquellos sectores que no tenían acceso a créditos ágiles o a una entidad financiera en donde piden requisitos que no se van a reunir, y en la mayoría de las veces una negación de la solicitud, mientras que la persona está desesperada porque no ha podido resolver su problema emergente. En

---

<sup>8</sup> CHALARCA, Oscar. Citado por: LOPEZ, Alix. La Peña: El desvare en tiempos difíciles. En: El Heraldo, Barranquilla, 23, abr, 2007, p. 1A

<sup>9</sup> MONSALVE, Op. Cit., p. 1A

cambio, en un almacén de compra venta, la persona recibe el dinero al instante ya que le está ofreciendo al cliente la oportunidad de tener liquidez económica, convirtiéndose en su fuente de financiamiento para solventar sus deudas inmediatas, recibiendo en garantía del pago, joyas y electrodomésticos principalmente.

A FENACOVEN Seccional Bolívar<sup>10</sup> pertenecen aproximadamente 130 establecimientos de compra-venta que generan 500 empleos directos en el Distrito de Cartagena, con atención las 24 horas del día, los 7 días de la semana. Esta cantidad tiende a incrementarse, teniendo en cuenta que aún existen algunos establecimientos en número no determinado que no están afiliados al gremio.

En el Distrito de Cartagena, de acuerdo a FENACOVEN Seccional Bolívar<sup>11</sup>, el 57.2% de la población total empeñó al menos una vez en el último año (2009) y de este porcentaje, el 71,5% empeñó joyas y electrodomésticos. Del total de clientes atendidos, el plazo más solicitado es de tres meses (38,7%). El 100% de los clientes firmaron el contrato de compraventa y de éstos el 26,3% no recuperó su artículo dejado en garantía. Las amas de casa entre

---

<sup>10</sup> FEDERACION NACIONAL DE ALMACENES DE COMPRA VENTA CON PACTO DE RETROVENTA – FENACOVEN – Seccional Bolívar. Cartagena, Septiembre 6 de 2010.

<sup>11</sup> Ibid.

35 y 50 años son las que más utilizan este servicio (70%), a donde llevan principalmente sus joyas como garantía.

La información anterior indica que las personas que no pueden acceder a los servicios bancarios, por no contar con un historial crediticio o por el poco conocimiento y desconfianza hacia estos servicios, y con necesidad de provisión de capital, es lo que les lleva a contratar los servicios formales de préstamos prendarios, los cuales cobran tasas de interés entre el 7 y el 10% mensual, equivalente a un 84 y 120% anual, cifras que superan las reglamentadas por el Banco de la República para el sistema bancario colombiano, que oscila entre un 30% anual aproximadamente.

Tan importante resulta esta problemática para el gobierno colombiano que ha tratado de hacerle frente a esta situación, creando una banca especializada en estos segmentos de la población más vulnerable. El programa Banca de las Oportunidades busca incrementar el grado de inmersión a los servicios financieros de esta población. Según la Asobancaria<sup>12</sup>, a marzo del 2007, el número de usuarios que ha podido acceder a estas opciones de micro crédito ascendió a 556.000 personas, cifra que representa un incremento del 73% con respecto a julio del 2006. Esto ha permitido a muchas personas

---

<sup>12</sup> ASOBANCARIA. Citado en: BANCO DE LA REPUBLICA. Indicadores Sociales de Cartagena: 1º semestre 2007, N° II. En: Revista Cuadernos Coyunturas Sociales, Octubre de 2007. p. 31

contar con el capital necesario para emprender actividades productivas que mejoren su bienestar y en algunos casos salir de la problemática que les lleva a recurrir de manera regular del sistema prendario. Y el potencial es amplio si se tiene en cuenta que en Colombia, sólo el 34% de la población posee al menos un servicio financiero.

Para cumplir con el objetivo de este estudio, es necesario hacer un análisis del costo total anual de financiamiento de este tipo de contratos, que serviría para fines de información, porque se incluirían todos los costos que se repercuten a los clientes, y de comparación con el costo de préstamos y operaciones con tarjeta de crédito o crédito a pagos fijos de diferentes contra el costo del empeño, incluyendo plazos, tasas de interés, periodicidades y garantías.

El análisis, de concepción micro, involucra una situación de actualidad relacionada con la realidad financiera y económica de un grupo de personas del Distrito de Cartagena, identificándose una serie de problemas económicos y sociales que surgen a raíz de las dificultades emergentes de la vida social. Porque al final lo que se requiere es que la economía del hogar no sea tentada a caer en la vía fácil de la búsqueda de soluciones que van en detrimento de su patrimonio, y que a largo plazo resulta perjudicial para el mejoramiento de la calidad de vida de todos los miembros de la familia.

En particular, sobre caracterización de las familias que emplean en su mayoría este tipo de servicio como fuente de financiación, se aplicaron dos instrumentos de trabajo de campo, tal como se previó en la metodología de esta investigación. Uno fue la encuesta a varias familias, y otro fue una entrevista a algunos trabajadores y/o propietarios de casas de comprante, a fin de contrastar sus puntos de vista sobre la problemática estudiada. A continuación el diagnóstico hará referencia a los resultados más relevantes de ese trabajo de campo.

## **1.2. Formulación del problema**

De la descripción del problema se desprende la pregunta que debe responder al tema central de esta investigación:

¿En qué medida están impactando en la economía familiar de los hogares Cartageneros los costos mensuales y anuales de financiamiento en un contrato de compra venta con pacto de retroventa, teniendo en cuenta los intereses y plazos de pago?

## **2. OBJETIVOS**

### **2.1. OBJETIVO GENERAL**

Hacer un análisis del costo beneficio en las transacciones financieras de compra venta con pacto de retroventa y su impacto en la economía familiar de los hogares cartageneros pertenecientes a estratos 1,2 y 3 teniendo en cuenta que éstas están amparadas con un contrato de préstamo prendario que incluye intereses corrientes y plazos de pago.

### **2.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Describir el acontecer histórico de las casas de empeño, prenderías o almacenes de compraventa desde sus inicios hasta los tiempos modernos.
- Estudiar la reglamentación jurídica y financiera que ampara y regula este tipo de transacciones comerciales.
- Analizar la relación costo beneficio del contrato de compraventa con pacto de retroventa junto con sus variables financieras.
- Comparar las ventajas y desventajas de los otros sistemas de crédito financiero con el de compraventa o retroventa.

### 3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

¿Cuántas veces ha escuchado que la solución a un problema económico es un préstamo prendario?, ¿existen varios establecimientos que otorgan dinero en efectivo a cambio de joyas, herramientas o electrodomésticos?, incluso ¿hay empresas que ofrecen distintos plazos y hasta facilidades? Seguramente más de una vez, sobre todo porque esta industria ha crecido de tal forma que ahora no sólo cumple una función de asistencia social<sup>13</sup>, sino que se ha convertido en un negocio redituable debido a que en todo el territorio nacional existe un mercado conformado por gran cantidad de pignorantes, estadística en constante aumento debido a la incapacidad del sistema bancario para ofrecer esquemas de crédito que cubran las insuficiencias de la mayoría de la población, principalmente de las personas que no cuentan con un bien inmueble o un aval que los respalde para que puedan acceder a estos servicios.

Es por eso que en los momentos actuales en las vías principales de los barrios de casi todas las ciudades colombianas se nota una proliferación de almacenes de compraventa a donde la mayoría de personas acuden en busca de dinero rápido en casos de extrema urgencia: para comprar medicamentos, completar lo del arriendo o ponerse al día con los servicios públicos.

Anteriormente éstos se ubicaban sólo en sectores comerciales, pero la competencia de las grandes cadenas los obligó a desplazarse a los barrios populares para que la clientela pudiera acceder a préstamos rápidos sin muchos requisitos, o sea, que empezaron a cubrir aquellos sectores que no tienen acceso a créditos ágiles, porque no es lo mismo acudir a una entidad financiera en donde piden requisitos que no se van a reunir y un plazo, para

---

<sup>13</sup> GARCIA, N. (2009). La prenda. Recuperado de [http:// www.franquiciasynegocios.com.mx/articulos](http://www.franquiciasynegocios.com.mx/articulos)

finalmente decir que negaron la solicitud y mientras tanto, la persona está desesperada porque le van a cortar la luz<sup>14</sup>. En cambio en un almacén de compra venta la plata se recibe al instante, ya que le está ofreciendo a la persona la oportunidad de tener liquidez económica y se convierte en su fuente de financiamiento para solventar sus deudas inmediatas. La garantía principalmente son joyas y electrodomésticos.

El plazo máximo legal es de cuatro (4) meses renovables, a una tasa mensual del 10%, que viene a ser 120% anual, sobre el capital recibido dejando el artículo en garantía, y la transacción se formaliza con la firma de un contrato. La prenda es recuperable si se cancelan los intereses junto con el capital, si al vencimiento del término no se realizó el pago, el artículo en garantía pasa a ser propiedad del establecimiento comercial.

Ante este panorama, los negocios prendarios se han convertido en una inversión con ganancias millonarias, notándose que a la inversa la población por su extrema necesidad se empobrece por falta de capital para el pago de los intereses y por haberse desprendido de ese artículo o joya que le proporcionaba algún tipo de respaldo patrimonial. Ante esta situación es necesario buscar una medida que permita determinar el costo anual total de financiamiento de la transacción financiera, que sirva para fines de información y comparación, en donde se incluyan todos los costos que repercuten a los clientes y los posibles beneficios o perjuicios que esta transacción conlleve en la economía personal del cliente.

Con la determinación del valor del costo anual total de financiamiento es posible comparar el costo de préstamos y operaciones de crédito bancario,

---

<sup>14</sup> LOPEZ, Alix. El negocio de las compra-ventas: 'La peña', el desvare en tiempos dificle\$\$\$\$. En: El Heraldo. Barranquilla, 23 de abril de 2007, p. 1A

incluyendo pagos de capital, fijos o variables, tasas de interés, plazos o periodicidades, con el costo de las transacciones de compraventa o retroventa.

Analizando la situación anterior, se considera justificable esta investigación ya que se basará en el estudio de los hábitos de consumo de la sociedad Cartagenera de este tipo de establecimientos comerciales, el nivel de accesibilidad, el costo beneficio para las personas que usan el servicio y su impacto en la economía del hogar.

## 4. DISEÑO METODOLÓGICO

### 4.1. Tipo de investigación

Esta investigación es de tipo descriptiva, ya que

...describe cómo es una persona, grupo o cosa. Trabaja sobre realidades existentes en el momento de hacer la investigación dando una interpretación correcta. En otras palabras, comprende la descripción e interpretación de la naturaleza de las cosas, personas, grupos, procesos y acontecimientos presentes de una manera amplia y objetiva<sup>15</sup>.

### 4.2. Método

De acuerdo a lo detallado en los objetivos, esta investigación partirá del acontecer histórico desde sus inicios hasta la actualidad, eso quiere decir que el método que permite este accionar es el *método deductivo*<sup>16</sup>, ya que éste parte del proceso de descomposición de la información, partiendo de lo general a lo particular, con el fin de adelantar el sistema de axiomas utilizados, y así deducir las conclusiones y recomendaciones finales.

---

<sup>15</sup> MONTOYA M., Nabor. Investigación en Educación. Armenia: Universidad del Quindío, 1988. p18.

<sup>16</sup> REALES UTRIA, Adalberto. Socio Investigación. Barranquilla : Efemérides, 2006., p. 78

## 5. LA ACTIVIDAD DE COMPRAVENTA CON PACTO DE RETROVENTA

### 5.1. ANTECEDENTES

#### 5.1.1. Fundamentación social de su creación.

El crédito prendario como se conoce actualmente fué concebido en el norte y centro de Italia en el siglo XV, a iniciativa de los franciscanos, como una forma de apoyar a los agricultores, artesanos, pequeños comerciantes y a los pobres, con la fundación del entonces llamado Sacro y Real Monte de Piedad de Ánimas, hoy día Nacional Monte de Piedad.<sup>17</sup> Su objetivo era prestar dinero, sin cobrar intereses, a cambio de una prenda como garantía, que podía ser una joya, un mueble, ropa, herramientas, entre otras cosas.

Recibieron su nombre antiguo debido a que la palabra *monte* hacía ya referencia a una caja pública o una masa metálica de dinero. Y la denominación *de piedad* (di Pieta) se agrega para diferenciarlas de otros tipos de montes, como los que ayudaban a sustentar el gasto público, ya que éstas cumplían con fines caritativos y benéficos.

Las casas de empeño atendían las demandas de las clases sociales más necesitadas de protección, a través de la concesión de préstamos. Estos

---

<sup>17</sup> [www.solucionesprovidencia.com/es/25\\_historia\\_credito\\_prendario](http://www.solucionesprovidencia.com/es/25_historia_credito_prendario)

eran garantizados con alhajas y ropas; para conseguir su finalidad, las casas de empeño antiguas necesitaban recursos, los cuales los obtenían, sobre todo, de la captación de depósitos en metales de oro; también obtenía fondos provenientes de las limosnas, ayudas de la Corona y de celebraciones religiosas, lo que colaboraba a que se formara este fondo común.

Puesto que pronto se manifestaron insuficientes los recursos, se hizo necesario cobrar intereses con el apoyo de la Iglesia Católica. Para remediar este problema se acordó, en el Concilio de Letrán (1515), la posibilidad de establecer los intereses por los préstamos prendarios. Aun así, las críticas siguieron hasta la proclamación del Concilio de Trento (1545-1563), para ese entonces ya se había reconocido el carácter benéfico de las casas de empeño. A partir del siglo XVIII, los montes de empeño estaban patrocinados por la iniciativa real, todavía manteniendo su funcionamiento e inspiración benéfico-religiosa.

Con el correr de los siglos, dentro de las instituciones europeas que fueron traídas a América en los años de la Conquista y Colonización, también fue incorporada esta institución a la nueva sociedad colonizada. Tener una propiedad significaba también tener compromisos y a su vez deudas. De ahí empezaron las primeras necesidades de dinero para cubrir

responsabilidades, aunque en principio el crédito era utilizado para enfrentar situaciones como enfermedades o sepelios.

### **5.1.2. Origen Jurídico del Pacto de Retroventa.**

Desde el periodo del Imperio Romano en la recopilación del libro de Digesto, se incluyó el *pactus retroventrum* o Pacto de Retroventa, como un contrato entre personas para recuperar lo vendido dentro de un término de tiempo.

El Derecho Español copió al Derecho Romano sus normas y las impuso en la península ibérica.

Napoleón hizo una recopilación general del Derecho Civil y en el Código Napoleónico, está el Pacto de Retroventa, siendo éste el código más avanzado del siglo XIX.

En América, el venezolano Andrés Bello, al elaborar el Código Chileno copió la Legislación Civil del Código Francés, en forma rigurosa lo aplicó a la idiosincrasia americana. Este código es el más antiguo y el mejor confeccionado de toda América.

A Colombia llega el Pacto de Retroventa por copia que hicieron los redactores y copiadores del código, tomando el contenido del código chileno y trasladándolo al código colombiano, sancionado el 26 de mayo de 1873 y

ordena su aplicación en todo el Territorio de la Unión con la ley 57 de 1887, siendo el artículo 1939 idéntico desde hace más de 120 años, para el caso de Colombia.

### **5.1.3. La actividad en la actualidad.**

En plena época de modernidad y tecnología, el principal nicho para iniciar este tipo de negocios, comercialmente conocidos como Almacenes de Compra-Venta, habían sido las grandes ciudades colombianas; en la actualidad, debido a la gran demanda existente, estos negocios se han expandido a las pequeñas ciudades o municipios rurales, en donde también hacen falta recursos monetarios y las opciones para conseguirlo son realmente pocas e incluso nulas, pero no todos cumplen lo establecido por las leyes que rigen al sector.

## **5.2. CONCEPTO Y CARACTERISTICAS**

Las Compraventas son establecimientos de comercio dedicados a la compra de bienes muebles e inmuebles del público en general, para posteriormente venderlos, pero con una particularidad que es el Pacto de Retroventa. Éste se encuentra consagrado en el Código Civil Colombiano y no es otra cosa que una condición que se le agrega al contrato de compraventa, por medio de la cual el cliente le vende el artículo a la compraventa, pero tiene la posibilidad de recobrar el bien dentro de un lapso determinado, es decir que

sucede la retroventa. En nuestro medio se maneja un plazo de seis meses, pero puede ir de quince días hasta cuatro años, según el Código Civil.

Cuando el cliente decide devolver la venta debe reconocerle a la compraventa un sobre costo o sobreprecio por cada mes o fracción de mes que transcurra (en nuestro medio es el 10%), más la inversión inicial, este sobreprecio es el cargo que se le cobra al cliente por concepto de administración, bodegaje, papelería, responsabilidad civil, etc.

Dentro de este sistema comercial de compraventa, existen conceptos relacionados, parecidos en su esencia pero diferentes en su contexto.

#### **5.2.1. El empeño.**

Es un proceso en el que el usuario o pignorante recibe en forma inmediata una suma de dinero en efectivo, a cambio de dejar en depósito y a modo de garantía una prenda de su propiedad. Al cliente se le entrega un contrato (o recibo de empeño) que contiene la descripción de la prenda depositada y las condiciones para su recuperación, de acuerdo con el contrato prendario.<sup>18</sup>

Los préstamos que conceden estos establecimientos comerciales sólo pueden hacerse sobre la base de bienes depositados en garantía por la

---

<sup>18</sup> [www.solucionesprovidencia.com/es/25\\_historia\\_credito\\_prendario](http://www.solucionesprovidencia.com/es/25_historia_credito_prendario) p.1.

persona que solicita el préstamo, si éste no es restituido en el plazo prefijado, la empresa puede vender los bienes depositados en garantía a cualquier postor. El pignorante tiene derecho a recuperar sus bienes en cualquier momento antes de que se lleve a cabo su venta.

Dentro de los artículos que negocian los almacenes de compraventa están:

- *Joyas de oro*: anillos, cadenas, pulseras, relojes, etc.
- *Electrodomésticos mayores*: televisores con control remoto, equipos de sonido, neveras, estufas, licuadoras, reproductores de DVD, computadores, entre otros.
- *Electrodomésticos menores*: reproductores de CD portátil, bolígrafos de firma, cámaras fotográficas compactas, entre otros.
- *Herramientas*: Taladros, pulidoras, compactadoras, etc.
- *Instrumentos musicales*: Guitarras, órganos, acordeones, etc.

*Nota*: No se aceptan animales vivos, material pornográfico, armas, ni ciertos modelos obsoletos de artículos electrónicos.

### **5.2.2. Finiquito.**

Es el proceso mediante el cual el pignorante, cumpliendo con lo pactado en el contrato prendario y de acuerdo a las condiciones estipuladas, puede recuperar la prenda depositada en garantía, pagando la suma de dinero acordada, si se hubiere acordado, más los intereses generados y los gastos

de almacenaje y seguro, esto deberá ser en la fecha límite establecida de preferencia.<sup>19</sup>

### **5.2.3. Refrendo.**

El pignorante, una vez que cumpla con lo pactado en el contrato prendario y de acuerdo a las condiciones establecidas, puede optar por un nuevo plazo, es decir, si carece de todo el dinero para desempeñar su prenda, puede sólo pagar los intereses generados y lo correspondiente a los gastos de almacenaje, y tener un nuevo plazo para realizar su pago y desempeñar su prenda.<sup>20</sup>

### **5.2.4. Contrato de prenda.**

El contrato de prenda es un contrato por el que se entrega una cosa mueble a un acreedor para seguridad de su crédito, otorgándole la facultad de perseguir la cosa empeñada, retenerla en ciertos casos, y pagarse preferentemente con el producto de su realización, si el deudor no cumple la obligación garantizada. Por lo tanto, la cosa entregada no pasa a ser propiedad del acreedor, sino que su derecho es mucho más limitado.

Con el contrato se constituye un derecho real de crédito sobre la cosa mueble entregada, por el cual el beneficiario puede vender la cosa para

---

<sup>19</sup> *Ibíd.* p.1

<sup>20</sup> *Ibíd.* p.1

satisfacer su crédito sin importar el propietario de la misma (dado que el propietario, desde la constitución de la prenda hasta su ejecución puede haberla vendido).

Como medida de protección a terceros, la prenda establece que el bien pasa a la posesión del acreedor. De esta forma, el deudor no puede venderlo a un tercero que desconociese la situación.

Jurídicamente, el contrato de prenda es un contrato consensual, que obliga a la constitución de un derecho real de prenda sobre un bien concreto. La pignoración en sí misma, como forma de cumplimiento del objeto del contrato, sí que puede conllevar obligaciones formales (inscripción, etc.), que suplirían a la entrega de la prenda con desplazamiento.

Como dice Ospina<sup>21</sup> este tipo de contrato se caracteriza porque:

- Es un contrato nominado, porque se encuentra reglamentado en la ley.
- Es un contrato unilateral, porque sólo nace la obligación para el acreedor de devolver la cosa dada en prenda, sin embargo se convierte en un contrato sinalagmático imperfecto por generar derechos y obligaciones para ambas partes.
- Es un contrato accesorio, ya que garantiza una obligación principal.
- Su objeto debe ser un bien mueble.

---

<sup>21</sup> OSPINA FERNANDEZ, Guillermo. Teoría General de los contratos y de los demás actos o negocios jurídicos. 5a ed. Bogotá: Temis 2001. p 71

Para que sea válida la compraventa con pacto de retroventa el código civil establece:

- Es un contrato conmutativo, que genera obligaciones para ambas partes.
- Puede ser otorgado por el deudor o por un tercero (en garantía de un crédito ajeno).
- Es indivisible, hasta que la obligación principal no se cumple completamente, la obligación accesoria de garantía se mantiene.

Habitualmente el contrato obliga a la entrega del bien mueble, pero puede también acordarse una prenda sin desplazamiento para cierto tipo de bienes (por ejemplo, automóviles).

#### **5.2.5. Requisitos del contrato de compraventa con pacto de retroventa.**

Según Ospina<sup>22</sup> los requisitos básicos son:

- a. Que conste por escrito y se encuentre estipulado al momento de la compraventa.
- b. Que se estipule un precio al momento de recuperar la cosa
- c. Estipulación del plazo para recuperar la cosa vendida
- d. Que haya traslado del dominio (tradición) de la cosa

---

<sup>22</sup> Ibíd. p. 82

### **5.2.6. Componentes del Contrato de Compraventa.**

Ospina<sup>23</sup> también afirma que el contrato de compraventa para que sea legal, debe contener los siguientes elementos:

- El Vendedor (Cliente)
- El Comprador (La Compraventa )
- El objeto de la venta (Los bienes)
- El precio de compra (Valor del Contrato)
- El sobreprecio (Cargo al cliente para recuperar el bien)
- Prórroga (Abono mensual)

### **5.2.7. Obligaciones especiales del propietario de casas de compraventa.**

En el Senado de la República de Colombia se adelanta un proyecto de ley que busca normalizar y regular la actividad comercial de compraventa, y con ello garantizar el cumplimiento por parte del comerciante de las obligaciones financieras en cuanto al cobro de intereses acordes a lo autorizado por la ley para este tipo de actividades, y la protección de los intereses económicos del cliente o pignorante.<sup>24</sup>

El articulado del proyecto señala que las personas naturales o jurídicas que tengan como actividad comercial la compraventa de bienes muebles con

---

<sup>23</sup> *Ibíd.*, p. 82

<sup>24</sup> SENADO DE LA REPUBLICA. Prensa.camara.gov.co. Proyecto de Ley, Bogotá, 8 de marzo de 2006.

pacto de retroventa, reversión o rescate, deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- Inscribirse como comerciante en la respectiva Cámara de Comercio de la ciudad;
- Demostrar capacidad económica, operativa y financiera que le permitan prestar un adecuado servicio a sus usuarios;
- Constituir un seguro que garantice los daños y perjuicios que llegare a causar con ocasión de la pérdida o deterioro de todos los bienes muebles o parte de ellos dados en compraventa con pacto de retroventa, reversión o rescate.

### 5.3. MARCO LEGAL

#### 5.3.1. Código Civil.

Código civil es un conjunto unitario, ordenado y sistematizado de normas de Derecho privado, es decir, un cuerpo legal que tiene por objeto regular las relaciones civiles de las personas físicas y jurídicas, privadas o públicas, en este último caso siempre que actúen como particulares, es decir, desprovistas de *imperium*. A partir del siglo XIX, todos los países de Europa e Iberoamérica y varios de África, Asia y Oceanía han promulgado códigos civiles.<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> [http://es.wikipedia.org/Código\\_civil.p.1](http://es.wikipedia.org/Código_civil.p.1).



La evolución histórica del Derecho Civil nos muestra que la sociedad necesita de ordenamiento jurídico para su correcto accionar en las relaciones con las personas y sus diferentes estados, de su patrimonio y del tráfico de bienes. Ese es el pilar y el objetivo del Código Civil.

Dentro de sus articulados se encuentra lo relacionado con el contrato de prenda, del cual se extraen los artículos pertinentes:

*Artículo 2409. Definición del empeño o prenda.* Por el contrato de empeño o prenda se entrega una cosa mueble a un acreedor para la seguridad de su crédito. La cosa entregada se llama prenda. El acreedor que la tiene se llama acreedor prendario.

*Artículo 2410. Naturaleza accesoria de la prenda.* El contrato de prenda supone siempre una obligación principal a que accede.

*Artículo 2411. Perfeccionamiento del contrato.* Este contrato no se perfecciona sino por la entrega de la prenda al acreedor.

*Artículo 2412. Capacidad para empeñar.* No se puede empeñar una cosa sino por persona que tenga facultad de enajenarla.

*Artículo 2413. Constitución de la prenda por tercero.* La prenda puede constituirse no sólo por el deudor, sino por un tercero cualquiera que hace este servicio al deudor.

*Artículo 2414. Prenda de crédito.* Se puede dar en prenda un crédito, entregando el título, pero será necesario que el acreedor lo notifique al deudor del crédito, consignado en el título, prohibiéndole que lo pague en otras manos.

*Artículo 2415. Prenda de cosa ajena.* Si la prenda no pertenece al que la constituye, sino a un tercero que no ha consentido en el empeño, subsiste sin embargo el contrato, mientras no la reclama su dueño; a menos que el acreedor sepa haber sido hurtada, o tomada por fuerza o perdida, en cuyo caso se aplicará a la prenda lo prevenido en el artículo 2208.

*Artículo 2416. Efectos de la restitución de cosa ajena empeñada.* Si el dueño reclama la cosa empeñada sin su consentimiento, y se verificare la restitución, el acreedor podrá exigir que se le entregue otra prenda de valor igual o mayor, o se le otorgue otra caución competente; y en defecto de una y otra, se le cumpla inmediatamente la obligación principal, aunque haya plazo pendiente para el pago.

*Artículo 2417. Carácter voluntario de la prenda.* No se podrá tomar al deudor cosa alguna contra su voluntad para que sirva de prenda, sino por el ministerio de la justicia. No se podrá retener una cosa del deudor en seguridad de la deuda, sin su consentimiento; excepto en los casos que las leyes expresamente designan.

*Artículo 2418. Acción de recobro de tenencia de la cosa objeto de la prenda.* Si el acreedor pierde la tenencia de la prenda, tendrá acción para recobrarla, contra toda persona en cuyo poder se halle, sin exceptuar al deudor que la ha constituido. Pero el deudor podrá retener la prenda pagando la totalidad de la deuda, para cuya seguridad fue constituida. Efectuándose este pago, no podrá el acreedor reclamarla, alegando otros créditos, aunque reúnan los requisitos enumerados en el artículo 2426.

*Artículo 2419. Obligaciones del acreedor prendario respecto a la cosa.* El acreedor es obligado a guardar y conservar la prenda, como buen padre de familia, y responde de los deterioros que la prenda haya sufrido por su hecho o culpa.

*Artículo 2420. Necesidad de consentimiento para usar la cosa dada en prenda.* El acreedor no puede servirse de la prenda sin el consentimiento del deudor. Bajo este respecto sus obligaciones son las mismas que las del mero depositario.

*Artículo 2421. Derecho de retención del acreedor y restitución de la prenda.*

El deudor no podrá reclamar la restitución de la prenda, en todo o parte, mientras no haya pagado la totalidad de la deuda en capital e intereses, los gastos necesarios en que haya incurrido el acreedor para la conservación de la prenda, y los perjuicios que le hubiere ocasionado la tenencia. Con todo, si el deudor pidiere que se le permita reemplazar la prenda por otra, sin perjuicio del acreedor, será oído. Y si el acreedor abusa de ella, perderá su derecho de prenda, y el deudor podrá pedir la restitución inmediata de la cosa empeñada.

*Artículo 2422. Efectos de la mora en la prenda.* El acreedor prendario tendrá derecho de pedir que la prenda del deudor moroso se venda en pública subasta, para que con el producido se le pague; o que, a falta de postura admisible, sea apreciada por peritos y se le adjudique en pago, hasta concurrencia de su crédito; sin que valga estipulación alguna en contrario, y sin perjuicio de su derecho para perseguir la obligación principal por otros medios.

Tampoco podrá estipularse que el acreedor tenga la facultad de disponer de la prenda, o de apropiársela por otros medios que los aquí señalados.

*Artículo 2423. Participación del deudor y acreedor en la subasta.* A la licitación de la prenda que se subasta podrán ser admitidos el acreedor y el deudor.

*Artículo 2424. Pago de la deuda durante el remate.* Mientras no se ha consumado la venta y la adjudicación prevenidas en el artículo 2422, podrá el deudor pagar la deuda, con tal que sea completo el pago, y se incluyan en él los gastos que la venta o la adjudicación hubieren ya ocasionado.

*Artículo 2425. Adjudicación judicial de la cosa empeñada.* Si el valor de la cosa empeñada no excediere de ciento cincuenta pesos podrá el juez, a petición del acreedor, adjudicársela por su tasación, sin que se proceda a subastarla.

*Artículo 2426. Retención de la prenda por créditos distintos al que dio lugar a ella.* Satisfecho el crédito en todas sus partes deberá restituir la prenda. Pero podrá el acreedor retenerla si tuviere contra el mismo deudor otros créditos, con tal que reúnan los requisitos siguientes:

1. Que sean ciertos y líquidos.
2. Que se hayan contraído después que la obligación para la cual se ha constituido la prenda.
3. Que se hayan hecho exigibles antes del pago de la obligación anterior.

*Artículo 2427. Imputación de pagos en caso de insuficiencia del producto del remate.* Si vendida o adjudicada la prenda no alcanzare su precio a cubrir la totalidad de la deuda, se imputará primero a los intereses y costos; y si la prenda se hubiere constituido para la seguridad de dos o más obligaciones, o, constituida a favor de una sola, se hubiere después extendido a otras, según el artículo precedente, se hará la imputación en conformidad a las reglas dadas en el título de los modos de extinguirse las obligaciones, capítulo de la imputación el pago.

*Artículo 2428. Valorización y frutos de la cosa empeñada.* El acreedor es obligado a restituir la prenda con los aumentos que haya recibido de la naturaleza o del tiempo. Si la prenda ha dado frutos podrá imputarlos al pago de la deuda, dando cuenta de ellos y respondiendo del sobrante.

*Artículo 2429. Venta de la cosa empeñada por el deudor.* Si el deudor vendiere la cosa empeñada, el comprador tendrá derecho para pedir al acreedor su entrega, pagando o consignando el importe de la deuda por la cual se contrajo expresamente el empeño. Se concede igual derecho a la persona a quien el deudor hubiere conferido un título oneroso para el goce o tenencia de la prenda. En ninguno de estos casos podrá el primer acreedor excusarse de la restitución, alegando otros créditos, aún con los requisitos enumerados en el artículo 2426.

*Artículo 2430. Indivisibilidad de la prenda.* La prenda es indivisible. En consecuencia el heredero que ha pagado su cuota de la deuda, no podrá pedir la restitución de una parte de la prenda, mientras exista una parte cualquiera de la deuda; y recíprocamente, el heredero que ha recibido su cuota del crédito, no puede remitir la prenda, ni aún en parte, mientras sus coherederos no hayan sido pagados.

*Artículo 2431. Extinción del derecho de prenda.* Se extingue el derecho de prenda por la destrucción completa de la cosa empeñada. Se extingue, asimismo, cuando la propiedad de la cosa empeñada pasa al acreedor por cualquier título. Y cuando, en virtud de una condición resolutoria, se pierde el dominio que el que dio la cosa en prenda tenía sobre ella; pero el acreedor de buena fe tendrá contra el deudor que no le hizo saber la condición el mismo derecho que en el caso del artículo 2416.

### **5.3.2. Código de Comercio.**

Un código de comercio es un conjunto unitario, ordenado y sistematizado de normas de Derecho mercantil, es decir, un cuerpo legal que tiene por objeto regular las relaciones mercantiles. En la actualidad, el Derecho mercantil se encuentra, en muchos casos, regulado no sólo en el código de comercio, sino en una serie de leyes especiales, debido al proceso denominado descodificador. Sin embargo, existe también cierta tendencia a re-decodificar esas normativas especiales en un sólo cuerpo normativo o código.

El Derecho contenido en el código de comercio es un Derecho privado especial para las relaciones mercantiles, que busca adaptarse a las necesidades y dinamismo propio de las relaciones económicas. Por ello es una regulación especial para la cual el Código Civil representa la norma de Derecho común y aplicable supletoriamente.<sup>26</sup>

En lo relacionado con el contrato de prenda, el Código de Comercio Colombiano (Decreto 410 de 1971), en su Libro Cuarto: De los contratos y obligaciones mercantiles, Título IX: De la Prenda, describe lo siguiente:

*Artículo 1204. Prenda con tenencia.* El contrato de prenda con tenencia se perfeccionará por el acuerdo de las partes; pero el acreedor no tendrá el privilegio que nace del gravamen, sino a partir de la entrega que de la cosa dada en prenda se haga a él o a un tercero designado por las partes. Si al acreedor no se le entregare la cosa, podrá solicitarla judicialmente. Gravada una cosa con prenda no podrá pignorararse nuevamente, mientras subsista el primer gravamen. Pero podrá hacerse extensiva la prenda a otras obligaciones entre las mismas partes.

---

<sup>26</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Código\\_de\\_comercio.p.1](http://es.wikipedia.org/wiki/Código_de_comercio.p.1).

*Artículo 1205. Gastos de conservación y derecho de retención.* El deudor estará en la obligación de pagar los gastos necesarios que el acreedor o el tercero tenedor hayan hecho en la conservación de la cosa pignorada y los perjuicios que les hubiese ocasionado su tenencia, imputables a culpa del deudor. El acreedor tendrá derecho de retener la cosa dada en prenda en garantía del cumplimiento de esta obligación.

*Artículo 1206. Prescripción.* La acción real del acreedor derivada de la prenda de que trata este Capítulo, prescribirá a los cuatro años de ser exigible la obligación.

*Artículo 1207. Prenda sin tenencia.* Salvo las excepciones legales, podrá gravarse con prenda, conservando el deudor la tenencia de la cosa, toda clase de muebles necesarios para una explotación económica y destinados a ella o que sean resultado de la misma explotación. Toda prenda sin tenencia del acreedor se registrará por la ley mercantil.

*Artículo 1208. Formalidades y oponibilidad.* El contrato de prenda de que trata este Capítulo podrá constituirse por instrumento privado, pero sólo producirá efectos en relación con terceros desde el día de su inscripción.

*Artículo 1209. Contenido del contrato.* El documento en que conste un contrato de prenda sin tenencia deberá contener, a lo menos, las siguientes especificaciones:

1. El nombre y domicilio del deudor;
2. El nombre y domicilio del acreedor;
3. La fecha, naturaleza, valor de la obligación que se garantiza y los intereses pactados, en su caso;
4. La fecha de vencimiento de dicha obligación;
5. El detalle de las especies gravadas con prenda, con indicación de su cantidad y todas las demás circunstancias que sirvan para su identificación, como marca, modelo, número de serie o de fábrica y cantidad, si se trata de maquinarias; cantidad, clase, sexo, marca, color, raza, edad y peso aproximado, si se trata de animales; calidad, cantidad de matas o semillas sembradas y tiempo de producción, si se trata de frutos o cosechas; el establecimiento o industria, clase, marca y cantidad de los productos, si se trata de productos industriales, etc.;
6. El lugar en que deberán permanecer las cosas gravadas, con indicación de si el propietario de éstas es dueño, arrendatario, usufructuario o acreedor anticrético de la empresa, finca o lugar donde se encuentren. Los bienes raíces podrán identificarse también indicando el número de su matrícula;
7. Si las cosas gravadas pertenecen al deudor o a un tercero que ha consentido en el gravamen, y

8. La indicación de la fecha y el valor de los contratos de seguros y el nombre de la compañía aseguradora, en el caso de que los bienes gravados estén asegurados.

*Artículo 1210. Inscripción del contrato de prenda.* El contrato de prenda se inscribirá en la oficina de registro mercantil correspondiente al lugar en que, conforme al contrato, han de permanecer los bienes pignorados; y si éstos deben permanecer en diversos sitios, la inscripción se hará en el registro correspondiente a cada uno de ellos, pero la prenda de automotores se registrará ante el funcionario y en la forma que determinen las disposiciones legales pertinentes. El registro contendrá, so pena de ineficacia, los requisitos indicados en el Artículo 1209.

*Artículo 1211. Orden de prelación.* Cuando sobre una misma cosa se constituyan varias prendas, se determinará su orden de prelación por la fecha del registro.

*Artículo 1212. Obligación y responsabilidad del deudor.* El deudor tendrá en la conservación de los bienes gravados, las obligaciones y responsabilidades del depositario.

*Artículo 1213. Autorización para el cambio de ubicación de los bienes.* El deudor no podrá variar el lugar de ubicación de los bienes pignorados sin

previo acuerdo escrito con el acreedor, del cual se tomará nota tanto en el registro o registros originales como en el correspondiente a la nueva ubicación.

La violación de la anterior prohibición o de cualesquiera obligaciones del deudor, dará derecho al acreedor para solicitar y obtener la entrega inmediata de la prenda o el pago de la obligación principal, aunque el plazo de ésta no se halle vencido, sin perjuicio de las sanciones penales correspondientes.

*Artículo 1214. Consentimiento del acreedor hipotecario.* Para la constitución de prenda sobre bienes muebles reputados como inmuebles por el Código Civil, en caso de existir hipoteca sobre el bien a que están incorporados, se requiere el consentimiento del acreedor hipotecario.

*Artículo 1215. Venta de inmuebles cuyos frutos o productos pendientes estén gravados.* La venta de inmuebles cuyos frutos o productos pendientes estén gravados con prenda registrada debidamente, no incluye la tradición de los mismos, a menos que consienta en ello el acreedor o que el adquirente pague el crédito que tales bienes garanticen.

*Artículo 1216. Bienes dados en prenda enajenados por el deudor.* Los bienes dados en prenda podrán ser enajenados por el deudor, pero sólo se

verificará la tradición de ellos al comprador, cuando el acreedor lo autorice o esté cubierto en su totalidad el crédito, debiendo hacerse constar este hecho en el respectivo documento, en nota suscrita por el acreedor. En caso de autorización del acreedor, el comprador está obligado a respetar el contrato de prenda.

*Artículo 1217. Obligatoriedad de inspección.* El deudor está obligado a permitir al acreedor inspeccionar, según la costumbre, el estado de los bienes objeto de la prenda, so pena de hacerse *ipso facto* exigible la obligación en caso de incumplimiento.

*Artículo 1218. Enajenación de bienes gravados y extensión de la prenda.* En el contrato se regulará la forma de enajenar o utilizar los bienes gravados y sus productos. La prenda se extenderá a los productos de las cosas pignoradas y al precio de unos y otras.

*Artículo 1219. Prenda para constituir garantía de obligaciones futuras.* La prenda de que trata este Capítulo podrá también constituirse para garantizar obligaciones futuras hasta por una cuantía y por un plazo claramente determinado en el contrato.

*Artículo 1220. Prescripción.* La acción que resulte de esta clase de prenda prescribe al término de dos años, contados a partir del vencimiento de la obligación con ella garantizada.

#### **5.4. ENTIDADES DE CONTROL, VIGILANCIA Y ASOCIACIÓN**

##### **5.4.1. Superintendencia Financiera de Colombia.**

La Superintendencia Financiera de Colombia surgió de la fusión de la Superintendencia Bancaria de Colombia y la Superintendencia de Valores, según lo establecido en el artículo 1 del Decreto 4327 de 2005. La entidad es un organismo técnico adscrito al Ministerio de Hacienda y Crédito Público, con personería jurídica, autonomía administrativa y financiera y patrimonio propio<sup>27</sup>.

La Superintendencia Financiera de Colombia, es un organismo técnico adscrito al Ministerio de Hacienda y Crédito Público, con personería jurídica, autonomía administrativa y financiera y patrimonio propio. El Presidente de la República, de acuerdo con la ley, ejercerá a través de la Superintendencia Financiera de Colombia, la inspección, vigilancia y control sobre las personas que realicen actividades financiera, bursátil, aseguradora y cualquier otra

---

<sup>27</sup> SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA. Recuperado de:  
<http://www.superfinanciera.gov.co/>

relacionada con el manejo, aprovechamiento o inversión de recursos captados del público<sup>28</sup>.

La Superintendencia Financiera de Colombia tiene por objetivo supervisar el sistema financiero colombiano con el fin de preservar su estabilidad, seguridad y confianza, así como, promover, organizar y desarrollar el mercado de valores colombiano y la protección de los inversionistas, ahorradores y asegurados<sup>29</sup>.

La Superintendencia Financiera de Colombia ejercerá las funciones establecidas en el decreto 2739 de 1991 y demás normas que la modifiquen o adicionen, el Decreto 663 de 1993 y demás normas que lo modifiquen o adicionen, la Ley 964 de 2005 y demás normas que la modifiquen o adicionen, las demás que señalen las normas vigentes y las que le delegue el Presidente de la República<sup>30</sup>.

#### **5.4.2. Superintendencia de Sociedades.**

Es un organismo técnico, adscrito al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con personería jurídica, autonomía administrativa y patrimonio propio, mediante el cual el Presidente de la República ejerce la inspección,

---

<sup>28</sup> *Ibíd.*

<sup>29</sup> *Ibíd.*

<sup>30</sup> *Ibíd.*

vigilancia y control de las sociedades mercantiles, así como las facultades que le señala la Ley en relación con otras personas jurídicas o naturales<sup>31</sup>.

Está regulada por Ley 1116 de 2006: Establece el régimen de insolvencia empresarial en la República de Colombia y se dictan otras disposiciones;

Decreto 4350 de 2006: Determina las personas jurídicas sujetas a la vigilancia de la Superintendencia de Sociedades y se dictan otras disposiciones; Ley 922 de 2004: Prorroga la vigencia de la ley 550 de 1999.

Ley 550 de 1999: Establece un régimen que promueva y facilite la reactivación empresarial y la reestructuración de los entes territoriales para asegurar la función social de las empresas y lograr el desarrollo armónico de las regiones y se dictan disposiciones para armonizar el régimen legal vigente con las normas de esta ley<sup>32</sup>.

#### **5.4.3. Federación Nacional de Almacenes de Compraventa y Retroventa (FENACOVEN).**

Es la entidad de carácter nacional que agremia a los propietarios y empresas dedicadas a la actividad de compra venta y pacto de retro venta. En Colombia agrupa a unas 8.000 compraventas que atienden a 9,5 millones de clientes<sup>33</sup>.

---

<sup>31</sup> SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES. Recuperado de:  
<http://www.supersociedades.gov.co/ss/drvisapi.dll?Mlval=sec&dir=280>

<sup>32</sup> *Ibíd.*

<sup>33</sup> ZULETA, Juan Carlos, miembro de FENACOVEN

Cuenta con seccionales en las principales ciudades del país y tiene adscritas 17 agremiaciones locales tales como:

- Asociación Nacional de Propietarios de Compraventas (ANPROCOM), la cual defiende los intereses de cerca de 1.100 negocios bogotanos, que emplean a 4.000 personas.
- Asociación de Compraventas del Meta (ACOMETA), que agrupa a 48 establecimientos comerciales de este tipo en Villavicencio. Sin embargo, se estima que en la capital del Meta hay en total cerca de 100 compraventas.
- Compraventas Unidas de los Llanos (COULLANOS), que agrupa a 22 prenderías de los municipios de Acacias y Guamal, Granada 13, San Martín 7 y Guamal 2 de estos establecimientos.

Aunque las agremiaciones regionales no disponen de cifras, las compraventas generan aproximadamente unos 300 empleos directos en toda la ciudad y superan los 2000 millones de pesos en capital.

Según Juan Carlos Zuleta, estos establecimientos además de su razón comercial, cumplen una 'labor social', al dar liquidez inmediata a quienes no

tienen acceso al sistema financiero<sup>34</sup>. Su objetivo es abaratar costos para subsistir.

Asesores de FENACOVEN señalan que el negocio está debidamente organizado y cumple con los parámetros de Ley. Asimismo, sus directivos destacan que ningún otro prestamista trabaja 24 horas, como lo hace buena parte de este gremio.

De acuerdo con datos de la Federación Nacional de Compra-Ventas y Retroventa (FENACOVEN), los cerca de 8.000 almacenes que funcionan en el país son visitados por 60.000 personas cada mes del año. De ellas, 24.000 son nuevas. O sea un 40% de los usuarios. El resto son asiduos clientes de este negocio que mueve 1.500 millones de pesos mensuales<sup>35</sup>.

## **5.5. EL CONTRATO: SUS IMPLICACIONES FINANCIERAS Y LEGALES**

### **5.5.1. Registro contrato de prenda sin tenencia.**

El contrato de prenda es un gravamen que se constituye sobre un bien mueble para garantizar el cumplimiento de una obligación, conservando el deudor la tenencia. Se constituye sobre toda clase de muebles necesarios

---

<sup>34</sup> *Ibid.*

<sup>35</sup> MONTAÑO, Jorge Montaña. Paga diarios, 'desangre' de compraventas. En: El Heraldo, Barranquilla, 8 de enero de 2009. P. 3A.

para una explotación económica y destinada a ella o que sean el resultado de la misma explotación.

### **5.5.2. Contenido del documento.**

El registro contendrá so pena de ineficacia, los siguientes requisitos contemplados en el artículo 1209 del Código de Comercio:

- Nombre, domicilio del deudor.
- Nombre, domicilio del acreedor.
- Fecha, naturaleza y valor de la obligación que se garantiza y los intereses pactados, en su caso.
- Fecha de vencimiento de dicha obligación.
- Descripción detallada de los bienes gravados con la prenda con indicación de su cantidad y demás circunstancias que sirvan para su identificación, como marca, número, serie, color, etc.
- El lugar en que deberán permanecer los bienes pignorados, con indicación de si el propietario de éstas es dueño, arrendatario, usufructuario o acreedor anticrético de la empresa, finca o lugar donde se encuentren.
- Si los bienes gravados pertenecen al deudor o a un tercero que ha consentido en el gravamen.
- La indicación de la fecha y el valor de los contratos de seguros y el nombre de la compañía aseguradora, en el caso de que los bienes gravados estén asegurados.

### **5.5.3. Control de la actividad con pacto de retro venta.**

Para evitar el ingreso de objetos robados los almacenes de compraventa exigen a la persona su documento de identificación y automáticamente queda registrado en el sistema y en el contrato. Si lo que se empeña es un electrodoméstico de mayor valor se pide la factura de compra.

En otros casos, la ley autoriza a estos negocios a hacer una prueba supletoria, que es un formato en el que la persona declara la procedencia del artículo y es firmada por un testigo. Si el cliente que firmó el pacto no puede reclamar la mercancía, a quien mande debe llevar una autorización firmada por el dueño y las fotocopias de ambos documentos de identidad.

### **5.5.4. Función económica del contrato de prenda.**

Muchas veces el cumplimiento de obligaciones generadas en los acuerdos de voluntad efectuados entre las personas, en sus relaciones reguladas por el derecho privado, necesitan ser garantizadas, para lo cual surgen tipos contractuales como la prenda que permiten mediante otras obligaciones accesorias cumplir con el propósito de dar seguridad a quien es acreedor de esas obligaciones.

## **6. LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS DE CREDITO PERSONAL**

### **6.1. PRÉSTAMOS BANCARIOS**

Entre los numerosos tipos de contratos y operaciones bancarias: operaciones de descuento, depósitos, cuentas corrientes etc., uno de los más comunes son las operaciones de crédito y en concreto los préstamos bancarios.

#### **6.1.1. Definición.**

Contrato mercantil entre la entidad financiera y una persona natural o jurídica en el que se conviene que la entidad financiera (prestamista), entregue dinero a la otra persona (prestatario) con la condición de que ésta lo devuelva más tarde junto con unos intereses pactados.<sup>36</sup>

Un préstamo no es más que un dinero solicitado por adelantado al banco que nos comprometemos a devolver en un plazo estipulado de tiempo junto a unos intereses determinados en el contrato de préstamo que pueden ser bien a tipo fijo o variable.

---

<sup>36</sup> PRESTAMOS BANCARIOS: TEORIA. Recuperado de: <http://www.uam.es>.

### **6.1.2. Clasificación.**

Existen diferentes tipos de préstamo según su naturaleza jurídica: Préstamos personales y préstamos hipotecarios.

#### **6.1.2.1. Préstamos personales o crédito al consumo.**

Son los dineros que se solicitan por adelantado al banco con motivo, por ejemplo, de la compra de un automóvil, amueblar o reparar la casa, para vacaciones, para financiar estudios, etc.

El trámite de estos préstamos suele llevar menos tiempo que los hipotecarios y en muchas ocasiones se puede disponer del dinero en pocos días. El plazo para la devolución de este tipo de préstamos varía desde los 12 hasta los 60 meses.

Para la formalización del contrato de este tipo de préstamo es necesario suministrar información personal y económica, estado civil, certificaciones laborales, comprobantes de pago de nómina, certificado de ingresos y retenciones, etc.

#### **6.1.2.2. Préstamos hipotecarios.**

Los préstamos hipotecarios se realizan para la compra de una vivienda. Suelen ser de cuantía superior a los préstamos personales y tiene un plazo

de amortización mucho mayor con motivo de las cantidades tan altas de dinero que son necesarias para la compra de una vivienda<sup>37</sup>.

Los préstamos hipotecarios tienen un límite máximo de concesión que depende del valor de la casa comprada así como de los ingresos del solicitante. Según la Ley civil que cobija del mercado hipotecario, las entidades pueden prestar entre el 70-80% del valor de la tasación de la vivienda. Además, la cuota mensual del préstamo no debería sobrepasar el 30%-40% de los ingresos mensuales<sup>38</sup>.

Al igual que en el caso de un préstamo personal, el banco solicitará una serie de información a la hora de conceder el préstamo: justificación del régimen económico del matrimonio (separación de bienes o bienes gananciales), título de propiedad de los vendedores del inmueble, copia de la escritura de propiedad de la vivienda inscrita en la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos, recibo de impuestos de bienes inmuebles (en caso de ser una vivienda en construcción, título de propiedad del lote, licencia de construcción de obras, proyecto de ejecución del arquitecto, tasación del proyecto, etc.).

---

<sup>37</sup> PRÉSTAMOS BANCARIOS, Óp. Cit.

<sup>38</sup> TAPIA SILGADO, Cesar. Asesor Comercial Davivienda

Además, se deberá entregar documentación justificativa de la capacidad de reembolso del solicitante: declaración de ingresos y retenciones del año inmediatamente anterior, comprobantes de pagos nóminas, contrato de trabajo, patrimonio y documentación de referencia de la vivienda, tasación y verificación registral. La tasación es obligatoria y consiste en la valoración por parte de un perito oficial. La verificación registral es un documento expedido por la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos en el que consta que el inmueble está libre de cargas.

El contrato de préstamo se formaliza en escritura pública y el notario es el que debe comprobar que no hay discrepancias entre las condiciones financieras de la oferta vinculante y las cláusulas del contrato. Además, para que la hipoteca quede constituida debe inscribirse en la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos y liquidarse los impuestos de ley.

### **6.1.3. Componentes de un préstamo.**

De acuerdo con los conceptos de Fernando Palomar<sup>39</sup> los componentes de los préstamos son:

- **Principal:** Cantidad de dinero que el banco anticipa.

---

<sup>39</sup> PALOMAR, Fernando. Préstamos y Créditos. Recuperado de <http://www.condusef.gob.mx/>

- **Plazo de amortización:** Tiempo que se establece para devolver el dinero del préstamo. Las cuotas de amortización suelen ser mensuales, aunque también pueden ser trimestrales, semestrales e incluso anuales.
  
- **Cuota de amortización:** parte del principal y de los intereses que se devuelven al banco cada período pactado.
  
- **Sistema de amortización:** El sistema de amortización puede ser: Al principio se pagan más intereses y se amortiza menos capital. Hay otros sistemas de amortización como el de cuotas variables (de capital creciente o constante)
  
- **Tipos de interés:**
  - *Fijo:* El tipo de interés no cambia a lo largo de la vida del préstamo.
  - *Variable:* El tipo de interés varía cada cierto periodo de tiempo. Al principio se acuerda un tipo inicial y una vez transcurrido un plazo (3, 6 o 12 meses) el tipo de interés varía de acuerdo con la evolución del índice de inflación más un diferencial.
  - *Mixto:* Combinación de los anteriores.
  
- **Comisiones:** De apertura, estudio, por amortización parcial y/o total o por cambio de condiciones de un préstamo, etc.

- **Tasa Efectiva Anual:** Todos los componentes anteriores (tipo de interés nominal, comisiones y plazo de la operación) entran en el cálculo de la TEA (Tasa Efectiva Anual). Representa el coste real de una operación de préstamo, ya que refleja la totalidad de los gastos del préstamo.
  
- **Otros gastos adicionales:** Otros gastos adicionales como honorarios del peritaje que suele ser un porcentaje del importe solicitado o los gastos notariales.
  
- **Período de gracia:** Es el periodo inicial de la vida de un préstamo durante el que no se abona la parte de amortización del capital y sólo se pagan los intereses. Este período de gracia suele ser de unos pocos meses dependiente de la entidad crediticia.

#### 6.1.4. Característica de los préstamos.

Se pueden identificar múltiples características acerca de los préstamos<sup>40</sup>:

- Por la naturaleza de los bienes prestados: De dinero, de bienes muebles, bienes inmuebles y de títulos valores.
- Por la moneda objeto del préstamo: En moneda nacional o extranjera.
- Por el tipo de interés: A interés fijo y variable, prepagable o postpagables.

---

<sup>40</sup> BANCO. *Documento On line*. En: es.wikipedia.org.

- Por el sistema de amortización: cuotas fijas de capital e intereses, creciente o decreciente.
- Por la existencia de garantías del cumplimiento de las obligaciones, pueden ser reales (prendas, hipotecas, etc.) o personales (aval).
- Préstamo sindicado en los que los fondos entregados al prestatario proceden de una pluralidad de prestamistas (sindicato, cooperativa, fondo de empleados, etc.), si bien esta pluralidad no significa que haya varios prestamistas, desde el punto de vista jurídico es un único contrato.
- Préstamo participativo en el que el prestamista, con independencia del pacto de intereses, acuerda con el prestatario la participación en el beneficio neto que éste obtenga.
- Préstamo para operaciones bursátiles de contado, vinculado con una operación de compra o venta de valores.

## **6.2. LA BANCA PERSONAL**

### **6.2.1. Concepto.**

Se hace referencia con este término a las entidades especializadas en gestionar las inversiones de sus clientes, normalmente sólo a partir de niveles económicos altos.<sup>41</sup> También se conoce a la Banca Personal como

---

<sup>41</sup> BANCA PERSONAL. *Documento on line*. En: <http://es.mimi.hu/economia/>

las actividades de financiamiento y servicios de un banco para atender las necesidades del individuo.

### **6.2.2. Productos de crédito de Banca Personal.**

Dentro de estos se encuentran:

#### **6.2.2.1. Tarjeta de crédito.**

El cliente dispone de un cupo de crédito rotativo para la adquisición de bienes y servicios en establecimientos afiliados a redes mundiales de créditos como VISA, MASTER CARD, DINERS CLUB, AMERICAN EXPRESS, pago de impuestos nacionales, avances en efectivo en cajero automático o en las oficinas de las entidades financieras afiliados al sistema. Para personas naturales existen las modalidades Clásica, Oro y Amparada.

Se tiene acceso al crédito mediante una tarjeta plastificada con el logotipo del banco y contramarcada con el nombre y número del tarjetahabiente y una banda magnética electrónica.

Según Cesar Tapia<sup>42</sup> en Colombia, están establecidos los siguientes plazos de pago:

- Compras nacionales: Hasta 36 meses.

---

<sup>42</sup> TAPIA, Op. Cit.

- Compras internacionales: Hasta 36 meses
- Pago de impuestos: Hasta 24 meses.
- Avances en efectivo: A 24 meses.

Se manejan las tasas de interés previamente autorizadas por el Banco de la República y la Superintendencia Financiera para la vigencia del 2008 del 2,12% nominal mensual y 28,69% efectivo anual.

Adicionalmente con este producto, el cliente cuenta con los siguientes beneficios:

- Seguros de accidentes a pasajeros, seguro de automóviles rentados, seguro de deudores, asistencia médica en el exterior y asistencia al vehículo y a la persona en Colombia.
- Disponibilidad de oficinas en el territorio nacional que proporcionan la más amplia cobertura de servicios.
- Con la tarjeta de crédito puede realizar avances en efectivo a cualquier hora y a un costo preferencial en los cajeros automáticos.
- Recibe la devolución de 2 puntos del IVA por las compras pagadas con la tarjeta de crédito, sobre los productos o servicios gravados con este impuesto<sup>43</sup>.

---

<sup>43</sup> TAPIA, Op. Cit.

#### **6.2.2.2. Libranza.**

Si el cliente es empleado o pensionado de una empresa particular o de una entidad oficial, puede acceder a un crédito de libranza de libre inversión donde el cliente autoriza a la empresa o entidad para que de su sueldo o mesada pensional le sean descontadas las cuotas fijas mensuales de la obligación y en caso de retiro definitivo, de sus prestaciones sociales.

Para solicitar este crédito la empresa deberá suscribir un convenio con el Banco y como requisito principal tener ingresos superiores a 1SMLMV, edad entre 18 años y 70 años para empleados y avalistas, para pensionados hasta los 80 años.

La financiación es desde 2 SMMLV<sup>44</sup> hasta 200 SMMLV. El plazo de pago oscila entre 6 y 60 meses, en cuotas fijas. Para empleados con contrato a término indefinido el plazo máximo será el doble del tiempo de vinculación que lleve con la empresa o entidad. Para empleados con contrato a término fijo, el plazo del crédito no podrá exceder el tiempo faltante para el vencimiento del contrato.<sup>45</sup>

---

<sup>44</sup> Para el año 2010 el SMMLV (Salario Mínimo Mensual Legal Vigente) es de \$515.000.

<sup>45</sup> BANCO AGRARIO. <http://www.bancoagrario.gov.co>

La amortización puede ser en cuotas y tasas fijas mensuales durante el crédito, de acuerdo a los índices autorizados por el gobierno. Las garantías para empleados es su firma personal para créditos inferiores a 26SMMLV, y para operaciones de mayor cuantía avalista solvente; los pensionados garantizan con su firma personal para cualquier monto de crédito.

Adicionalmente con este producto el cliente puede invertir su crédito para lo que quiera o necesite y los pagos mensuales se descuentan de la nómina.

#### **6.2.2.3. Crédito Personal.**

Son los créditos que ofrecen los bancos para la financiación de cualquiera de sus necesidades de consumo, adquisición de bienes y servicios (libre destinación), sin fines comerciales o empresariales. La financiación es de 2 a 200 SMLMV y el plazo es hasta 60 meses. La amortización es fija mensual y la tasa de interés es la vigente en el momento del desembolso del crédito. Para los empleados y codeudores con contrato a término fijo, el plazo del crédito es de acuerdo con el término del contrato.<sup>46</sup>

---

<sup>46</sup> Ibid., p.1

## 6.3. TASAS DE INTERES

### 6.3.1. Concepto.

La tasa de interés es el porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como el precio del dinero en el mercado financiero<sup>47</sup>. Para el Banco de la República<sup>48</sup>, la tasa de interés es el precio del dinero en el mercado financiero. Al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube.

Cuando la tasa de interés sube, los demandantes desean comprar menos, es decir, solicitan menos recursos en préstamo a los intermediarios financieros, mientras que los oferentes buscan colocar más recursos (en cuentas de ahorros, CDT, etc.). Lo contrario sucede cuando baja la tasa: los demandantes del mercado financiero solicitan más créditos, y los oferentes retiran sus ahorros.

---

<sup>47</sup> TASA DE INTERES. *Documento on line*. En: [es.wikipedia.org](http://es.wikipedia.org).

<sup>48</sup> BANCO DE LA REPUBLICA. Informes económicos: Preguntas frecuentes. *Documento on line*. En: <http://www.banrep.gov.co>.

### **6.3.2. Tasas de interés de referencia en Colombia.**

En Colombia y de acuerdo al Banco de la República<sup>49</sup> hay varias tasas de interés de referencia que se usan frecuentemente:

#### **6.3.2.1. DTF.**

Es el promedio ponderado de las tasas de interés efectivas de captación a 90 días (las tasas de los certificados de depósito a término (CDT) a 90 días) de los establecimientos bancarios, corporaciones financieras, compañías de financiamiento comercial y corporaciones de ahorro y vivienda. Esta tasa es calculada semanalmente por el Banco de la República.

#### **6.3.2.2. Corrección monetaria.**

Es la tasa que se utiliza para actualizar el valor de la unidad de valor real (UVR). A esa tasa se redefine el valor de las deudas o los ahorros denominados en UVR. Se calcula como un porcentaje de la DTF.

#### **6.3.3. Tasa de interés bancario corriente.**

El interés bancario corriente (...) es el aplicado por las entidades crediticias en sus operaciones de crédito en una plaza, durante un lapso de tiempo determinado. Corresponde entonces, al interés promedio cobrado como

---

<sup>49</sup> BANCO DE LA REPUBLICA, Op. Cit

práctica general, uniforme y pública en cuanto al pacto de intereses en el crédito ordinario otorgado por los establecimientos bancarios<sup>50</sup>.

El artículo 884 del Código de Comercio realiza la determinación legal del interés comercial, en aquellos eventos en los cuales no hubiese sido pactado con anterioridad por las partes, fijando tales montos con base en el interés bancario corriente.

Lo anterior quiere decir que el interés legal comercial, es el bancario corriente, certificado por la Superintendencia Bancaria, para un período determinado, y se aplica cuando en los negocios comerciales hayan de pagarse intereses sin que esté especificada la cuota o tasa; también cuando se presuman intereses, como en el caso del mutuo comercial (C. Co., artículo 1163) o en el de suministros o ventas a crédito (C. Co., art. 885); finalmente en los casos de mora de obligaciones comerciales.

#### **6.3.4. Tasa de interés remuneratorio.**

Se entiende como interés remuneratorio aquel interés que se cobra como rendimiento de un capital entregado a un tercero. Todo capital que se entrega en calidad de préstamo o crédito, debe generar un rendimiento, se debe obtener una remuneración por entregar ese capital para que un tercero

---

<sup>50</sup> TASA DE INTERES BANCARIO CORRIENTE. Concepto N° 2008008666. *Documento On line*. En: <http://www.superfinanciera.gov.co/normativa>.

lo disfrute. El inversionista o prestamista debe obtener un rendimiento, una remuneración por lo invertido o entregado en calidad de préstamo<sup>51</sup>.

### **6.3.5. Tasa de interés moratorio.**

El interés moratorio, es aquel interés sancionatorio, que se aplica una vez se haya vencido el plazo para que se reintegre el capital cedido o entregado en calidad de préstamo y no se haga el reintegro o el pago.

El interés moratorio, sólo opera una vez vencidos los plazos pactados. Mientras el plazo no haya vencido, opera únicamente el interés remuneratorio.

Sobre el respecto, el código de comercio en su artículo 884 establece:

Quando en los negocios mercantiles haya de pagarse réditos de un capital, sin que se especifique por convenio el interés, éste será el bancario corriente; si las partes no han estipulado el interés moratorio, será equivalente a una y media veces del bancario corriente y en cuanto sobrepase cualquiera de estos montos el acreedor perderá todos los intereses, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 72 de la Ley 45 de 1990. Se probará el interés bancario corriente con certificado expedido por la Superintendencia Bancaria.<sup>52</sup>

Por su parte, la ley 45 de 1993, en su artículo 65, contempla que:

*Causación de intereses de mora en las obligaciones dinerarias. En las obligaciones mercantiles de carácter dinerario el deudor estará*

<sup>51</sup> BANCO DE LA REPUBLICA, Op. Cit

<sup>52</sup> CODIGO DE COMERCIO. Artículo 884. Documento on line. En: <http://www.gerencie.com/tasa-de-usura.html>.

obligado a pagar intereses en caso de mora y a partir de ella. Toda suma que se cobre al deudor como sanción por el simple retardo o incumplimiento del plazo de una obligación dineraria se tendrá como interés de mora, cualquiera sea su denominación<sup>53</sup>.

Se observa con claridad que la Ley 45 permite (y obliga) el cobro de intereses moratorios sólo a partir de la mora. Una gran diferencia entre estos dos tipos de intereses, es que mientras los moratorios son obligatorios, los remuneratorios son consensuales.

La obligatoriedad de los intereses moratorios no hace referencia a que el deudor deba pagarlos aún en los casos en que el acreedor no los cobre. Esta obligatoriedad hace referencia que el deudor debe pagarlos aún en los casos en que no se hayan pactado. Caso contrario sucede con los remuneratorios; si no se pactaron, el deudor no está obligado a pagarlos.<sup>54</sup>

### **6.3.6. Tasa de usura.**

**6.3.6.1. Concepto.** Se considera usura la tasa de interés que se cobra por un crédito que supere el 50% del interés corriente vigente para el periodo en

---

<sup>53</sup> LEY 45 DE 1993, Artículo 65. *Documento On line*. En: <http://www.gerencie.com/tasa-de-usura.html>.

<sup>54</sup> INTERES REMUNERATORIO Y MORATORIO. *Documento on line*. En: <http://www.gerencie.com/interes-remuneratorio-y-moratorio.html>

cuestión. La tasa de usura es el límite máximo con el que un particular o una entidad financiera pueden cobrar por intereses sobre un préstamo.

La tasa de usura corresponde a una tasa superior en la mitad a la tasa de interés corriente que cobran los bancos por sus créditos de libre asignación. Siendo así las cosas, quien fija la tasa de usura no es la Superintendencia Financiera como se suele creer, sino el mismo mercado financiero. La Superintendencia Financiera lo que hace es certificar, mas no fijar. La Superintendencia certifica tanto el interés corriente como la tasa de usura.

La tasa de usura no es otra que el resultado de multiplicar el interés bancario corriente por 1.5 y que el interés corriente es resultado del comportamiento que tienen en el mercado los créditos otorgados por los bancos, mercado financiero que a su vez está afectado por las políticas del Banco de la Republica, por lo que la Superintendencia no puede hacer otra cosa que certificar lo que en la realidad ocurre con los intereses cobrados por las entidades bancarias. La Superintendencia certifica los intereses que se cobran, mas no los intereses son cobrados con base a la certificación de la Superintendencia.

#### **6.3.6.2. Normatividad.**

El estatuto orgánico financiero, en su artículo 326, numeral 6, contempla que entre las funciones de la Superintendencia Financiera se tiene:

c. Certificar la tasa de interés bancario corriente, correspondientes a las distintas modalidades de crédito que determine el Gobierno Nacional, mediante normas de carácter general. Esta función se cumplirá con base en la información financiera y contable que le sea suministrada por los establecimientos de crédito, analizando la tasa de las operaciones activas mediante técnicas adecuadas de ponderación, y se cumplirá con la periodicidad que recomiende la Junta Directiva del Banco de la República. Las tasas certificadas por la Superintendencia Bancaria se expresarán en términos efectivos anuales y regirán a partir de la fecha de publicación del acto correspondiente;

d. Modificado, art. 83, L. 795 de 2003. Certificar, de conformidad con el artículo 305 del Código Penal, la tasa de interés bancario corriente que para el período correspondiente estén cobrando los bancos<sup>55</sup>.

Es de aclarar que la Superintendencia Bancaria hoy día se denomina Superintendencia Financiera, resultante de la fusión entre las antiguas Superintendencia de Valores y Bancaria, ordenada por el decreto 4327 de 2005.

La tasa de usura, paradójicamente, en lugar de estar regulada por la legislación mercantil, lo está por la legislación penal, quien en el artículo 305 del Código Penal la tipifica como delito:

*USURA.* 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

---

<sup>55</sup> SUPERINTENDENCIA FINANCIERA. Estatuto Orgánico Financiero. *Documento on line.*  
En: <http://www.gerencie.com/tasa-de-usura.html>.

Superintendencia Bancaria, cualquiera sea la forma utilizada para hacer constar la operación, ocultarla o disimularla, incurrirá en prisión de dos (2) a cinco (5) años y multa de cincuenta (50) a doscientos (200) 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 tres (3) a siete (7) años y multa de cien (100) a cuatrocientos (400) salarios mínimos legales mensuales vigentes.<sup>56</sup>

Por otro lado, la Ley 45 de 1993, en su artículo 72, sostiene:

*Sanción por el cobro de intereses en exceso:* Cuando se cobren intereses que sobrepasen los límites fijados en la ley o por la autoridad monetaria, el acreedor perderá todos los intereses cobrados en exceso, remuneratorios, moratorios o ambos, según se trate, aumentados en un monto igual. En tales casos, el deudor podrá solicitar la inmediata devolución de las sumas que haya cancelado por concepto de los respectivos intereses, más una suma igual al exceso, a título de sanción.

*Parágrafo.* Sin perjuicio de las sanciones administrativas a que haya lugar, cuando se trate de entidades vigiladas por la Superintendencia Bancaria, ésta velará porque las mismas cumplan con la obligación de entregar las sumas que de conformidad con el presente artículo deban devolverse.<sup>57</sup>

El Código Civil, en su artículo 2231 expresa: El interés convencional que exceda de una mitad al que se probare haber sido interés corriente al tiempo

---

<sup>56</sup> CODIGO PENAL. Artículo 2231. *Documento On line.* En: <http://www.gerencie.com/tasa-de-usura.html>.

<sup>57</sup> LEY 45 DE 1993, Artículo 72. *Documento On line.* En: <http://www.gerencie.com/tasa-de-usura.html>.



de la convención, será reducido por el juez a dicho interés corriente, si lo solicitare el deudor<sup>58</sup>.

### **6.3.7. Tasas equivalentes de tasas de interés.**

Dos o más tasas periódicas de interés son equivalentes, si con diferente periodicidad producen el mismo interés efectivo al final de cualquier periodo.

La costumbre es considerar este periodo de un año<sup>59</sup>.

#### **6.3.7.1. Tasa nominal anual de interés.**

La tasa nominal anual es la tasa que se obtiene al final de un periodo anual siempre y cuando los rendimientos generados periódicamente no se reinviertan. Por lo tanto tasa nominal anual constituye una función lineal al cabo del periodo anual.

#### **6.3.7.2. Tasa efectiva anual de interés.**

La tasa efectiva anual de interés (%efe), corresponde a la tasa que se obtiene al final de un periodo anual, siempre y cuando los rendimientos generados periódicamente se reinviertan a la tasa de interés periódica pactada inicialmente. Por lo tanto la tasa efectiva anual es una función

---

<sup>58</sup> CODIGO CIVIL. Artículo 2231. *Documento On line*. En: <http://www.gerencie.com/tasa-de-usura.html>.

<sup>59</sup> TASAS EQUIVALENTES DE INTERES. *Documento On line*. En: <http://www.virtual.unal.edu.co>

exponencial de la tasa periódica, que se constituye en un criterio para tomar decisiones, para invertir lógicamente, escoger aquella entidad que ofrezca la más alta (sin consideraciones por ahora del riesgo) y para endeudarse elegir aquella tasa que términos efectivos sea la menor.

#### **6.4. TASAS DE INTERES Y TARIFAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS EN COLOMBIA**

Las tasas de interés y tarifas que ofrecen y cobran las entidades bancarias por sus productos y servicios están clasificadas en actividades de ahorro y actividades de crédito. La siguiente relación se basa en cálculos realizados por los autores tomando como referencia información verbal suministrada por funcionarios de diferentes bancos de la ciudad<sup>60</sup>.

##### **6.4.1. Tasa de interés para ahorros.**

<b>Valor</b>	<b>Tasa de Interés</b>
De cero hasta \$500.000 pesos	0,0% de intereses
De \$500.001 hasta \$ 5.000.000	1% anual, 0,083% mensual
De \$5.000.001 hasta \$100.000.000	2.65% anual, 0.2208% mensual
De \$100.000.000 hasta \$500.000.000	2.75% anual, 0.2291% mensual

---

<sup>60</sup> TAPIA, Op. Cit.

#### 6.4.2. Tasa de interés para créditos.

<b>Producto o Servicio</b>	<b>Tasa de Interés</b>
Tarjetas de Crédito	25.19% Anual, mensual el 2.0991%
Crédito de Consumo	25.19% Anual, mensual el 2.0991%
Crédito de Vehículo	25.98% Anual, mensual el 2.165%
Multipréstamo Rotativo	25.19% Anual, mensual el 2.0991%
Crédito Hipotecario Vivienda de Interés Social UVR	18% + 11% de interés + IPC 5.69% = 34.69 % Interés Anual
Crédito Hipotecario corriente UVR	18% + 12.7% de interés + IPC 5.69% = 36.39 % Interés Anual
Crédito vivienda	NO hay cuota fija en pesos porque tiene la DTF; ni en UVR, ya que sube todos los días.

#### 6.4.3. Tarifas de algunos servicios bancarios.

<b>Producto o Servicio</b>	<b>Valor</b>
Retiro en cajero automático red propia	Entre \$900 y \$2.500
Consulta de saldo en cajero	Entre \$900 y \$2.500
Transferencia cuentas del mismo titular	Entre \$900 y \$2.200
Avance en efectivo por cajero	Entre \$3.500 y \$6.000
Transacción declinada tarjeta de crédito o cupo insuficiente	Entre \$2.500 y \$6.200
Transacción declinada tarjeta débito o	Entre \$900 y \$2.930

<b>Producto o Servicio</b>	<b>Valor</b>
fondos insuficientes	
Consulta de saldos en cajeros otras redes	Entre \$4.000 y \$6.000
Retiros cajeros automáticos de otras redes	Entre \$4.000 y \$6.000
Avance en efectivo cajeros otras redes	Entre \$4.800 y \$6.000
Consulta telefónica por operación	Entre \$812 y \$1.200
Banca telefónica audio-respuesta	Entre \$700 y \$1.100
Solicitud de extracto bancario	Entre \$2.552 y \$6.000
Cuota de manejo tarjeta de crédito clásica	Entre \$11.464 y \$44.000 mensual
Cuota de manejo tarjeta débito	Entre \$5.000 y \$7.000 mensual
Reposición de plástico por pérdida	Entre \$5.400 y \$20.750
Talonario de 20 volantes cuenta de ahorro	Entre \$37.000 y \$60.320
Chequera de 10 volantes	Entre \$30.400 y \$35.500
Chequera de 30 volantes	Entre \$85.000 y \$100.000

## **6.5. LA BANCA DE LAS OPORTUNIDADES**

### **6.5.1. Concepto.**

Es una estrategia de política de largo plazo del Gobierno Nacional, dirigida a lograr el acceso a servicios financieros para la población de bajos ingresos

con el fin de reducir la pobreza, promover la igualdad social y estimular el desarrollo económico colombiano<sup>61</sup>.

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

La Red de la Banca de las Oportunidades son los bancos, compañías de financiamiento comercial, las cooperativas, las ONG, y las cajas de compensación familiar, quienes son las encargadas de extender su cobertura y llevar los servicios financieros a la población desatendida<sup>62</sup>.

El Gobierno Nacional facilitará la labor de la Red de la Banca de las Oportunidades a través de las reformas al marco regulatorio, la estrategia de promoción e incentivos y los acuerdos con el sector financiero alrededor de las metas específicas de logros en cobertura física y acceso.

La Banca de las Oportunidades no es un banco que atienda directamente al público, tampoco es un banco de redescuento, no presta y no otorga garantías.

---

<sup>61</sup> LA BANCA DE LAS OPORTUNIDADES. Quiénes somos. Recuperado de <http://www.bancadelasoportunidades.gov.co>

<sup>62</sup> *Ibíd.*

### 6.5.2. Objetivo.

La Banca de las Oportunidades tiene como objetivo crear las condiciones necesarias para facilitar el acceso a servicios de crédito y otros servicios financieros como ahorro, transferencias, pagos, giros, remesas y seguros, a las poblaciones que no han tenido acceso a los mismos<sup>63</sup>.

Los segmentos de población a los que va dirigida esta política son:

<b>SEGMENTOS OBJETIVO</b>	<b>META</b>
Personas y familias de menores ingresos	Promover el acceso a servicios financieros y acceder al portafolio de servicios financieros.
Microempresas	Promover el acceso a servicios financieros, ampliar acceso y diversificar productos financieros.
Pymes	Ampliar acceso y diversificar productos financieros.
Población en general desatendida por el sistema financiero	Promover el acceso a servicios financieros y acceder al portafolio de servicios financieros <sup>64</sup> .

### 6.5.3. Instrumentos de la Política.

Esta Banca de las Oportunidades para poder operar necesita de una serie de instrumentos que harán que la política funcione. Estos son:

---

<sup>63</sup> Ibid.

<sup>64</sup> Ibid.

### **6.5.3.1. Reformas al Marco Legal.**

#### **6.5.3.1.1. Corresponsales no bancarios.**

Son terceros contratados por un establecimiento de crédito o una cooperativa, para que a través de éstos se presten determinados servicios financieros. Ejemplo: supermercados, droguerías, panaderías, etc. Su objetivo es facilitar a los clientes de una entidad, la realización de transacciones y pagos más cerca de su localidad o barrio. Esta nueva figura está amparada legalmente por el Decreto 2233 del 7 de julio de 2006, la Circular Externa del 26 de agosto de 2006 emitida por la Superintendencia Financiera y el Decreto 3965 - noviembre 10 de 2006<sup>65</sup>.

Los servicios que prestan los corresponsales no bancarios dependen de cada establecimiento de crédito, pero en general pueden prestar los siguientes servicios:

- Recaudo y transferencia de fondos.
- Depósitos y retiros en efectivo relacionados con depósitos en cuenta corriente, de ahorros o a término, así como transferencias de fondos que afecten dichas cuentas.

---

<sup>65</sup> GERLEIN Edgar, GONZALEZ Sandra, ARIAS Armando. Análisis de la política Banca de las oportunidades, Investigación, Dirección de Estudios Sectoriales. Recuperado de <http://www.contraloriagen.gov.co>

- Desembolsos y recaudos en efectivo por concepto de operaciones activas de crédito.
- Recolección de documentación e información relacionada con la apertura de depósitos en cuenta corriente, de ahorros o a término, así como aquella relacionada con solicitudes de crédito. Regresar<sup>66</sup>.

El establecimiento de crédito deberá diseñar una estrategia que le permita informar a sus clientes y usuarios, las características del servicio prestado a través de dichos corresponsales.

#### **6.5.3.1.2. Cuenta de ahorro de bajo monto.**

El gobierno está trabajando en un proyecto de ley para crear una cuenta de ahorro dirigida a la población de bajos ingresos sin 4 x 1000, sin inversiones forzosas, y requisitos simplificados de información.

#### **6.5.3.1.3. Certificación de tasas de interés por modalidad.**

El Gobierno expidió el Decreto 4090 de noviembre 20 de 2006, por medio del cual se determinan las distintas modalidades de crédito cuyas tasas deben ser certificadas por la Superintendencia Financiera de Colombia.

---

<sup>66</sup> *Ibíd.*

#### **6.5.3.1.4. Reforma al régimen de garantías.**

Con el fin de facilitar el acceso a crédito, el Gobierno Nacional está preparando un proyecto de ley dirigido a modificar el régimen legal de garantías en la constitución, registro, prelación, publicidad y ejecución.

#### **6.5.3.1.5. Ley de Habeas Data.**

La ley aprobada por el Congreso de la República, destinada a regular la información y la operación de las centrales de riesgo.

#### **6.5.3.2. Estrategias de promoción e incentivos.**

##### **6.5.3.2.1. Programa de Inversión Banca de las Oportunidades.**

Creado por el decreto 3078 de septiembre 8 de 2006 con el objeto de promover el acceso al crédito y los demás servicios financieros a las personas de menores ingresos, micro, pequeñas y medianas empresas y emprendedores. El programa es administrado por el Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. - Bancoldex, por mandato del Ministerio de Hacienda y Crédito Público, para la administración de los recursos que se destinen para el financiamiento del programa<sup>67</sup>.

---

<sup>67</sup> SUPERINTENDENCIA SOLIDARIA. Banca de las Oportunidades. Recuperado de: <http://www.supersolidaria.gov.co>

#### **6.5.3.2.2. Actividades del Programa.**

Los recursos del Programa de Inversión Banca de las Oportunidades se podrán destinar para la financiación de las siguientes actividades:

- 1) Estudios de reformas al marco regulatorio en los temas que se identifiquen como barreras de acceso al sistema financiero y de financiamiento en general.
  
- 2) Celebración de convenios con entidades que realizan actividades de microfinanzas para apoyar e incentivar la ampliación de cobertura, el diseño e introducción de nuevos productos financieros para los segmentos de la población a los cuales está dirigido el Programa de Inversión Banca de las Oportunidades.

En desarrollo de dichos convenios se podrá prever la compensación de costos y gastos asociados a la actividad micro financiera y otras actividades que sean definidas por la Comisión Intersectorial. Para el efecto, se deberá diseñar un sistema de asignación y ejecución de los apoyos e incentivos que permita el uso eficiente de los recursos. En ningún caso, tales apoyos e incentivos podrán tener carácter permanente. El monto total de los apoyos e incentivos no podrá superar anualmente el cincuenta (50%) del total del presupuesto a ejecutar en el respectivo año.

- 3) Promoción de estrategias e instrumentos adecuados para el suministro suficiente, oportuno y pertinente de información a las autoridades y al público en general en los temas de microfinanzas.
- 4) Promoción de programas de educación financiera a la oferta y a la demanda.
- 5) Diseño de estrategias para hacer efectivo el acceso a garantías a los segmentos de la población a quienes va dirigido el Programa de Inversión Banca de Oportunidades, sin perjuicio de lo previsto en el parágrafo 2 del artículo 8 del presente Decreto.
- 6) Apoyo a instituciones que tengan como objeto prestar servicios de soporte técnico, tecnológico y operativo a entidades que adelanten actividades relacionadas con microfinanzas.
- 7) Promoción del diseño de nuevos productos financieros masivos para los segmentos de la población a quienes va dirigida el Programa de Inversión Banca de Oportunidades.
- 8) Promoción y diseño de instrumentos que faciliten el acceso a recursos de capital de riesgo.

- 9) Promoción y diseño de instrumentos para emprendedores que faciliten el acceso a recursos de tal forma que complemente y no duplique las actividades realizadas por el Fondo Emprender del SENA y otros instrumentos públicos.
- 10) Promoción de la celebración de acuerdos con entidades dedicadas a las microfinanzas, que establezcan objetivos y metas relacionados con la mencionada política y seguimiento a los acuerdos que se celebren.
- 11) Las demás que determine la Comisión Intersectorial y que guarden relación con la política de la Banca de las Oportunidades<sup>68</sup>.

El programa no podrá otorgar créditos, emitir garantías, invertir en proyectos de capital de riesgo, asumir gastos de la Nación u otras entidades públicas o hacer inversiones de capital en empresas.

#### **6.5.3.3. Red de la banca de las oportunidades.**

Las entidades que atenderán el Programa son las que conforman la Red de la Banca de las Oportunidades:

---

<sup>68</sup> LA BANCA DE LAS OPORTUNIDADES. Op. Cit.

- Bancos
- Cooperativas con actividad financiera
- ONG Microcrediticias
- Cajas de Compensación Familiar
- Compañías de Financiamiento Comercial

#### **6.5.4. Servicios financieros.**

Los servicios financieros que un cliente puede obtener al vincularse con una institución financiera de las que conforman la red de la Banca de las Oportunidades son las siguientes:

a) Transferencias y pagos entre otros:

- Pago de servicios públicos
- Pago de sistemas de salud (EPS, ARP, Pensiones)
- Pago de proveedores
- Otros recaudos

b) Giros y remesas: Nacionales e internacionales.

c) Cuentas de ahorros tradicionales, cuentas corrientes o certificados de depósito a término, que serán solicitadas en función de las necesidades de cada cliente, entre las cuentas de ahorro se tienen por ejemplo las programadas para adquisición de vivienda con subsidio.

d) Créditos en diferentes modalidades:

- Microcrédito
- Consumo
- Vivienda
- Educativos
- Libre inversión

e) Seguros tales como: de vida, funerarios, etc<sup>69</sup>.

#### **6.5.5. Función del Gobierno Nacional en el Programa.**

El Gobierno Nacional crea las condiciones para facilitar el acceso a los servicios financieros a través de:

- La reducción de los costos de la prestación de los servicios a la población de bajos ingresos con reformas al marco regulatorio.
- La reducción de los costos de acceso y utilización de los servicios para la población, a través de reformas al 4 x 1000, para todas las cuentas de ahorro por debajo de cierto monto, reducción de los requisitos

---

<sup>69</sup> *Ibíd.*

dispendiosos, reformas al régimen de garantías, y programas de educación financiera.

- La promoción del diseño de productos más adecuados a las necesidades de la población de bajos ingresos.
- La promoción de la expansión de la cobertura nacional de las entidades de la red para que lleguen a la población desatendida.
- La firma de acuerdos con las entidades de la Red y el seguimiento al cumplimiento de las metas establecidas.
- La promoción de la recolección y suministro de información suficiente, clara, comprensible, homogénea, accesible y oportuna para la población en general<sup>70</sup>.

---

<sup>70</sup> *Ibíd.*

## **6.6. IMPLICACIONES DE LA EMERGENCIA SOCIAL EN EL SECTOR FINANCIERO Y EN LA ACTIVIDAD DE VENTA CON PACTO DE RETROVENTA**

Con el argumento de conjurar la emergencia social que vive el país como consecuencia del derrumbe de las llamadas 'pirámides' de dinero, en el mes de noviembre de 2008, el Gobierno Nacional elevó los castigos previstos en el Código Penal para quienes cobren intereses por encima de los márgenes legales.

A través del decreto 4450 de 2008 determinó que cuando se cometa el delito de usura utilizando los mecanismos de la venta con *pacto de retroventa* o los cobros diarios o periódicos (llamados 'gota a gota'), la pena de prisión será de 48 a 126 meses y la multa de 133 a 600 salarios mínimos mensuales legales vigentes (de \$69 millones a \$309 millones con base en el SMMLV del 2010)<sup>71</sup>.

Al amparo de ese estado de emergencia, se expidieron cuatro decretos con fuerza de ley, para endurecer las penas contra los captadores y para obligar a los mandatarios locales y regionales a que persigan y denuncien a las pirámides.

---

<sup>71</sup> PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA. Piramides y Captadores ilegales. Recuperado de <http://web.presidencia.gov.co/sp/2008/diciembre>

Los establecimientos de Cartagena que trabajan en ventas con pacto de retroventa, están en un momento crítico por cuenta de las disposiciones del Gobierno. El pesimismo e inconformismo se hizo evidente en los rostros de dueños y empleados de las compraventas frente a lo ordenado en el Decreto 4450 de 2008 (que modifica el Código Penal para lo concerniente el delito de usura), expedido por el Ministerio de Interior y Justicia el pasado 25 de noviembre.<sup>72</sup>

Antes del gobierno establecer la Emergencia Social, según el inciso primero del artículo 305 Ley 599 de 2000 (Código Penal), se estipula el Interés de Usura equivalente a 1.5 del Interés Bancario Corriente, cálculo que entró en vigencia a partir del 24 de julio de 2001. Por tal motivo el interés máximo que se podía cobrar, durante la vigencia Octubre 01 a Diciembre 31 2008, era de 31.53% E.A<sup>73</sup>.

La tasa de usura efectiva anual para el último trimestre del año 2009 era del 3%, lo que equivale a una tasa efectiva anual de 42,6%, pero como los almacenes de compra venta vienen funcionando con una tasa de interés sobre sus transacciones del 10%, la tasa efectiva anual llega a 213,84%,

---

<sup>72</sup> PINZON SINUCO, Andrés. Compraventas, en jaque por tasas bajas de interés: 2,6% mensual. En: El Universal, Cartagena, 8 de enero de 2009.

<sup>73</sup> PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA. Op. Cit.

razón por la cual el Gobierno Nacional incluyó la venta con pacto de retroventa dentro de las actividades que estaban cobrando intereses considerados de usura.

A raíz de la situación de emergencia social, el gabinete ministerial firmó el decreto teniendo en cuenta que la proliferación del uso de figuras como los cobro diarios u periódico y la venta con pacto de retroventa (con el cobro excesivo de intereses) era un método que promueve que las personas que los cancelan, acudan a captadores o recaudadores no autorizados, para así compensar los pagos que deben realizar por estos intereses.

El Decreto 4450 del 25 de noviembre de 2008 fue expedido por el Presidente de la República de Colombia, en ejercicio de las facultades que le confiere el artículo 215 de la Constitución Política en concordancia con la ley 137 de 1994 y en desarrollo de lo dispuesto en el Decreto 4333 de 2008, con el fin de adicionar al artículo 305 del Código Penal. Considerando lo siguiente:

Que es necesario proferir disposiciones para conjurar la Emergencia declarada mediante el Decreto No. 4333 de 2008.

Que la proliferación del uso de figuras, como los Cobro Diarios o Periódico y *la Venta con Pacto de Retroventa*, con el cobro excesivo de intereses, promueve que, muchas veces, las personas que los cancelan tengan que

acudir a captadores o recaudadores no autorizados, para compensar los pagos que deben realizar por estos intereses.

Por lo tanto, decreta:

*Artículo 1.* Adicionase el siguiente inciso al Artículo 305 de la Ley 599 de 2000: En caso de que cualquiera de las conductas a que se refiere el inciso primero de este artículo se efectúe utilizando la figura de la venta con Pacto de Retroventa o del mecanismo de Cobros Periódicos que se defina en el reglamento, se aumentará la pena de cuarenta y ocho (48) a ciento veintiséis meses (126) y multa de ciento treinta y tres punto treinta y tres (133.33) a seiscientos (600) salarios mínimos legales mensuales vigentes.

*Artículo 2.* El presente Decreto rige a partir de la fecha de su publicación,

Este Decreto ha ocasionado reacciones diversas entre los colombianos, tal como expresa el abogado penalista Francisco José Sintura:

Con la presentación del decreto 4450, expedido en el marco de la emergencia social declarada ante la caída de las pirámides, el gobierno busca impactar sobre las personas naturales o jurídicas que se aprovechan de las necesidades de los colombianos para cobrar intereses exagerados. El delito de usura debe ser principalmente denunciado por aquellas personas que se vean

afectadas o que tengan conocimiento de algún tipo de exceso por parte de prestamistas o casas de compra venta<sup>74</sup>.

Beatriz Marulanda, Consultora del Programa MIDAS para la Banca de Oportunidades, al respecto expresa lo siguiente:

2.4 billones de pesos es el dinero que deben los colombianos a prestamistas y casas de compra venta, según revela un estudio adelantado por el programa Midas que busca apoyar el acceso al sistema financiero a las personas de bajos recursos. Si la gente verdaderamente acudiera a los bancos a preguntar si tienen posibilidad de acceder a los servicios crediticios, seguramente descubrirán que es mucho mejor acudir a un banco que a una casa de compra venta que no es más que un lugar para obtener dinero fácil con base en la usura bajo tasas del 349% efectivo anual<sup>75</sup>.

Asimismo, Mauricio Pérez, Decano de Economía de la Universidad Externado de Colombia agrega: Los bancos, por restricciones legales, no pueden extender créditos fácilmente a personas sin un historial crediticio, por esta razón es difícil acceder al sistema financiero en casos de urgencia o de personas de muy bajos recursos<sup>76</sup>.

---

<sup>74</sup> SINTURA, Francisco José. Conversación en Café y Noticias. *Documento On line*. En: [http://radionacionaldecolombia.gov.co/programas/contenido/Castigo a la usura: ¿desaparecerán los prestamistas?](http://radionacionaldecolombia.gov.co/programas/contenido/Castigo_a_la_usura:_%C3%A1_desaparecer%C3%A1n_los_prestamistas?)

<sup>75</sup> MARULANDA, Beatriz. Conversación en Café y Noticias. *Op. Cit.* P. 15

<sup>76</sup> PEREZ, Mauricio. Conversación en Café y Noticias. *Op. Cit.*p.18

Las compraventas están cautelosas respecto de sus operaciones, pues el Gobierno les tiene 'echado el ojo' para que no vayan a cobrar por encima de los topes de usura para ese tipo de organización.

En varias ciudades del país, los almacenes cerraron mientras analizaban las alternativas legales frente al Decreto 4450, que les impedía cobrar por encima del 2,6% mensual por sus servicios. El problema radica en que, en virtud del Decreto 4450, estos negocios ya no podrían cobrar entre el 5 y el 10 por ciento mensual del dinero que entregan a cambio de un bien, sino sólo lo permitido por la ley para los préstamos y las ventas a plazos (hasta 1,5 veces el interés bancario corriente), que hoy está en un máximo de 2,6 por ciento mensual.

La medida, que fue demandada por el gremio (FENACOVEN), parte del principio de que los excesivos intereses que cobran estos establecimientos -a quienes quieren recuperar los bienes que han entregado a cambio de efectivo- hacen que sus clientes recurran a agentes ilegales, como las pirámides.

Estamos sintiendo el coletazo de una situación nacional, pero no sabemos por qué, si es por desconocimiento de lo que hacemos o por defender los

intereses de los bancos, afirmó Javier Cardona<sup>77</sup>, representante legal de Unicash, de Barranquilla.

Tras las ruedas de prensa, el próximo paso de FENACOVEN fue demandar el decreto. Entre los argumentos que se invocarán figuran que el concepto de contrato de compraventa existe desde hace 150 años en el Código Civil, y que quienes se dedican a esta actividad no pueden convertirse de la noche a la mañana en delincuentes.

No puedes estar reformando el Código Penal con decretos. Eso crea inseguridad jurídica, reclamó el abogado Rafael Pacheco<sup>78</sup>, encargado del proceso, quien subrayó que las compraventas no tienen nada que ver con las pirámides. No somos captadores de dinero, sino el banco de los pobres.

El gremio confía en que en un plazo máximo de 3 meses haya una sentencia de la Corte Constitucional favorable a las compraventas. Por eso, mientras avanza el proceso judicial, las compraventas se limitarán a cumplir los plazos de los contratos firmados antes de la aparición del decreto, con la remuneración del 2,3 por ciento, pero no volverán a comprar por ahora.

---

<sup>77</sup> CARDONA, Javier. Citado por: FRANCO ALTAMAR, Javier y CARO, Felipe Caro: Redactores de EL TIEMPO. Compraventas dejaron de recibir artículos en prenda, por decreto de emergencia. Bogotá, El Tiempo, 28 noviembre de 2008. *Documento on line*. En: <http://www.portafolio.com.co/economia/pais/>

<sup>78</sup> PACHECO, Rafael. Citado por: FRANCO ALTAMAR, Op. cit.p. 25

El líder gremial Édgar Escobar<sup>79</sup>, presidente de Anprocom aseguró que los sobrecostos -no intereses, según él- que las compraventas cobran son usados en gastos operativos, que incluyen el pago de impuestos como el de renta, el ICA y el IVA.

Al final nuestra utilidad oscila entre el 2 y el 3 por ciento, que nos parece legítima y normal, puntualizó Escobar, quien estima que cada compraventa cierra un promedio de transacciones de 20 millones de pesos mensuales.

---

<sup>79</sup> ESCOBAR, Edgar. Citado por: FRANCO ALTAMAR, Op. cit.p. 56

## 7. CARACTERIZACION Y ESTRATIFICACION SOCIAL DEL DISTRITO DE CARTAGENA DE INDIAS

### 7.1. SITUACIÓN GEOGRAFICA DE CARTAGENA

Cartagena de Indias es una ciudad de Colombia, capital del departamento de Bolívar, perteneciente a la Región Caribe, ubicada geográficamente en la Latitud N 10° 26,5' y Longitud W 75° 30,8', con una temperatura de 28°C, una altitud de 2 msnm, una superficie 609.1 km<sup>2</sup> y una población de 892.545 habitantes<sup>80</sup>.

Es considerada como la quinta ciudad del país por su número de habitantes e importancia después de Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla. Desde 1991 Cartagena es un Distrito Turístico y Cultural. La ciudad está localizada a orillas del Mar Caribe y es uno de los epicentros turísticos más importantes de Colombia, como también el segundo centro urbano en importancia en la Costa Caribe colombiana, después de Barranquilla.

A partir de su fundación en el siglo XVI y durante toda la época colonial española, Cartagena de Indias fue uno de los puertos más importantes de América. El 11 de noviembre de 1811 Cartagena se declaró independiente de España. Este día es fiesta nacional en Colombia y en la ciudad es

---

<sup>80</sup> DANE. Estimaciones de población 2006-2007. Mayo 2007.

celebrado durante 4 días conocidos como las Fiestas de Independencia. Desde 1933, el 11 de noviembre sirve como día para la elección y coronación de la Señorita Colombia en el Concurso Nacional de Belleza.

Con el paso del tiempo, Cartagena ha desarrollado su zona urbana, conservando el centro histórico y convirtiéndose en uno de los puertos de mayor importancia en Colombia, así como célebre destino turístico. La bahía de Cartagena está rodeada de islas y de lagunas. Los barrios donde se hacían los desplazados del interior del país contrastan con los rascacielos, hoteles, la zona amurallada colonial, la zona industrial de Mamonal, el Cerro de la Popa. Su centro histórico, la «Ciudad Amurallada», fue declarado Patrimonio Nacional de Colombia en 1959 y por la Unesco Patrimonio de la Humanidad en 1983. En el año 2007 su Arquitectura Militar fue galardonada como la cuarta maravilla de Colombia. A pesar del desarrollo económico y turístico, la ciudad mantiene altos índices de disparidad social.

## **7.2. ESTRUCTURA POLÍTICO-ADMINISTRATIVA**

Cartagena es administrada por el Alcalde Mayor, elegido por 4 años, quien representa a la rama ejecutiva, se pronuncia mediante decretos y se desempeña como representante legal, judicial y extrajudicial del distrito. A partir del 1 de enero de 2008 ejerce por voto popular en el cargo Judith Pinedo Flórez. De igual forma, tienen participación los Alcaldes Menores del Distrito de Cartagena los cuales son nombrados por el Alcalde Mayor en

Asambleas Públicas convocadas por el mismo. Estos tienen la función de representar y coordinar su respectiva localidad en el gobierno distrital junto con los ediles elegidos por votación popular, que integran las Juntas Administradoras Locales de las tres localidades en que está dividida la ciudad.

La Alcaldía Mayor de Cartagena de Indias está conformada administrativamente por las secretarías distritales, departamentos administrativos, institutos descentralizados y corporaciones mixtas<sup>81</sup>.

El régimen político, administrativo y fiscal fue definido mediante la Ley 768 de 2002. El Concejo de Cartagena mediante acuerdo 029 del mismo año, define entonces para el Distrito de Cartagena tres localidades que integran el área rural e insular de Cartagena:

### **7.2.1. Localidad Histórica y del Caribe Norte.**

Desarrollo Turístico y Portuario a la que pertenecen la unidad comunera urbana 1,2,3,8,9,10, abarcando los corregimientos de Tierra bomba, Caño del Oro, Bocachica, Santa Ana y Barú<sup>82</sup>.

---

<sup>81</sup> CARTAGENA DE INDIAS. *Documento on line*. En: es.wikipedia.org.

<sup>82</sup> *Ibíd.*

### **7.2.2. Localidad de la Virgen y Turística.**

Desarrollo Turístico Recreativo y Agropecuario a la que pertenece la unidad común era urbana 4, 5, 6,7. Incluye los corregimientos de La Boquilla, Punta Canoa, Pontezuela, Bayunca, Arroyo de Piedra y Arroyo Grande<sup>83</sup>.

### **7.2.3. Localidad Industrial de la Bahía.**

Desarrollo Social, Industrial y Portuario a la que pertenecen la unidad comunera urbana 11, 12,13, y 15. Abarcando los corregimientos de Pasacaballos, Sector Membrillal, Sector Variante y Cordialidad<sup>84</sup>.

## **7.3. DEMOGRAFÍA**

La composición étnica de Cartagena es la resultante de la fusión de las tres etnias primigenias: la precolombina u originaria, la blanca, venida de España, y la negra traída esclavizada de África. La simbiosis de estas razas se manifiesta en una población predominantemente mestiza y negra.

Lento crecimiento entre 1871 y 1905 se pasó de 8.603 a 9.681 habitantes. Entre 1912 y 1951 la tasa de crecimiento de Cartagena fue la más alta de toda su historia hasta ese momento: 3,2%. Entre 1951 y 2001 la población de la ciudad aumentó siete veces, de de 129.000 habitantes pasó a 827.000. En 1950, Cartagena tenía un tamaño similar a ciudades como Bucaramanga,

---

<sup>83</sup> *Ibíd.*

<sup>84</sup> *Ibíd.*

Cúcuta y Pereira. En la actualidad tiene un tamaño igual a Pereira y Manizales juntas. Desde 1990, como resultado de la apertura y de la privatización portuaria, Cartagena se consolidó como el principal puerto colombiano, tanto para las exportaciones como las importaciones<sup>85</sup>.

El Censo realizado por el DANE en el año 2005 arrojó la siguiente información con respecto a la distribución de la población por Unidades Comuneras de Gobierno (UCG)<sup>86</sup>:

- Registran menor población: las UCG 7, 11 y 13
- Las más pobladas son la 6, 8, 12 y 15.
- La 15 que es la más poblada con aproximadamente el 10% de la población total de Cartagena, es una de las más pequeñas en términos de área
- La menos poblada que es la 11 con 26.422 y es la más grande en área.
- En 13 de las 15 UCG urbanas, la proporción de mujeres frente a hombres es mayor.
- En las dos restantes es igual (50-50).

---

<sup>85</sup> CARTAGENA DE INDIAS. Op. Cit.

<sup>86</sup> DANE, Censo 2005.

### 7.3. ECONOMÍA

Cartagena cuenta con un aparato económico diversificado que le podría permitir disminuir su vulnerabilidad (industria manufacturera, actividad portuaria, turismo, comercio, servicios, siendo muchas de éstas de singular importancia en el país y la región Caribe pues es la segunda ciudad industrial del Caribe entre más de 160 municipios, la quinta de mayor producción industrial de Colombia, el principal centro productor nacional de sustancias químicas, tiene la segunda refinería del país, es el principal puerto del Caribe colombiano, el principal centro turístico de Colombia, etc.), con una relativa mejor posición económica frente a promedios de la región Caribe a la que pertenece (su PIB es superior al de los departamentos de la Guajira, Cesar, Córdoba, Magdalena y el Archipiélago de San Andrés; es el 14% del PIB del Caribe colombiano; el 2.2% del PIB nacional) y con relativo mejor ingreso de sus habitantes (su PIB per cápita se encuentra por encima del nacional, del regional y del de los departamentales de la Costa). Pero a pesar de ello, en la ciudad la pobreza creciente, la exclusión y la desigualdad social muestran que así como la globalización expande las brechas entre naciones, en el interior de ellas -entre regiones, territorios, ciudades e individuos- estas brechas se mantienen y acentúan, como lo muestra el caso local<sup>87</sup>.

---

<sup>87</sup> ABELLO, Alberto; NOVOA, Darío y BALSEIRO, Elvira. Análisis de la articulación y estrategias de intervención de los sistemas educativo y económico de Cartagena de Indias, Cartagena, 24 de mayo de 2003.

En la ciudad, la distribución del ingreso es profundamente desigual. Un altísimo porcentaje de su población está en condiciones de miseria y pobreza, con una baja ocupación laboral, alto desempleo e ingresos precarios. Con una población estimada de un millón de habitantes, el ingreso per cápita de la ciudad estaría cercano a los US \$2.000, ligeramente superior al nacional y al regional, y aunque ha descendido con dramatismo en los últimos años, retornando a niveles logrados hace más de un lustro, estamos ante un caso de espejismo. Aquí se aprecia la misma ilusión óptica del departamento de la Guajira, que, siendo uno de los departamentos más pobres del país, aparece con el mayor ingreso per cápita entre los departamentos del Caribe colombiano por el efecto estadístico que produce en su economía el paso del carbón por el desierto hasta llegar a Puerto Bolívar para ser exportado<sup>88</sup>.

Aquí se nota un alarmante caso de inequidad en la distribución del ingreso, pero ante la imposibilidad por el momento de hacer la medición económica, esto se ilustra con el hecho de que en Cartagena el 80% de la población vive en estratos 1,2 y 3; el 15% de la población se ubica en los estratos 4 y 5 y sólo el 4% en el estrato 6 (ver fig. 1). Aquí, 65.8% de la población vive bajo la línea de pobreza. Adicionalmente, en el año 2005 el 74% de las familias

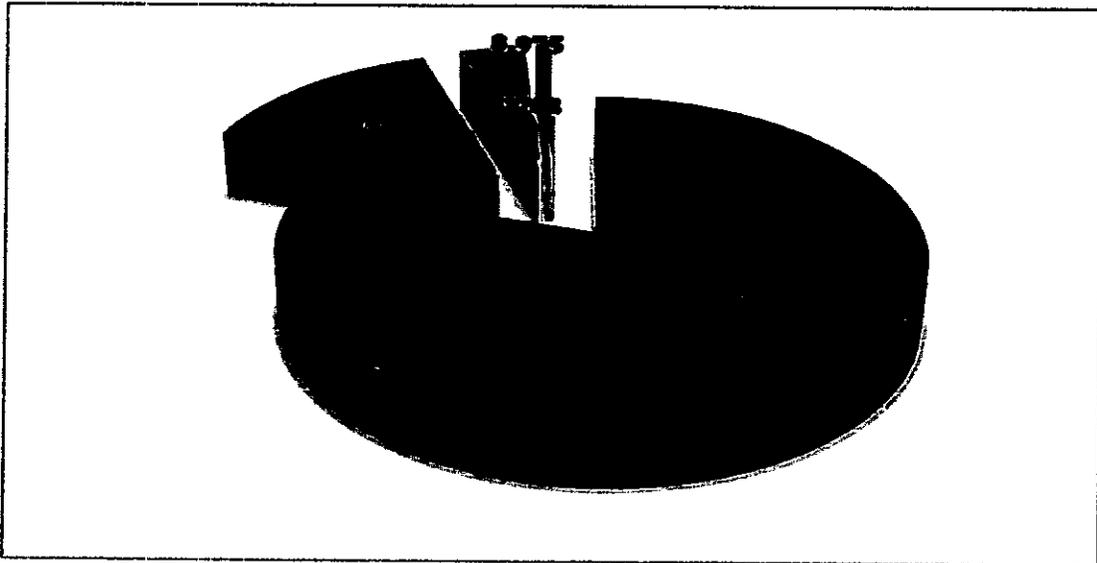
---

<sup>88</sup> CARTAGENA DE INDIAS. Op. Cit.

registradas en el Sisben, es decir, 421.000 personas se encuentran en los estratos 1 y 2 del sistema<sup>89</sup>.

Gráfico 1

ESTRATOS	POBLACION
	714.036
	133.882
	35.702
	8.975



La tasa de ocupación laboral en Cartagena es una de las más bajas del país. Solamente 46 de cada 100 personas en edad de trabajar están ocupadas, lo que significa una alta dependencia económica de la mayoría de la población de aquellos que tienen acceso al trabajo. Con el agravante de que el 70% de

<sup>89</sup> ABELLO VIVES, Alberto. La ciudad de las espejos. En: Aguaita: Revista del Observatorio del Caribe Colombiano. p. 46

los que tienen ocupación laboral ganan entre uno y dos salarios mínimos. La tasa de desempleo (antes del cambio de metodología del DANE) llegó a 21% en 2005; el empleo permanente generado por la industria manufacturera ha descendido el 3% anualmente como consecuencia de la flexibilización laboral incluida en las reformas neoliberales de comienzos de los noventa, mientras aumentan los empleos temporales. Por ser intensiva en capital, la industria manufacturera genera 11.600 empleos, de los cuales 6.802 son permanentes y 3.809 son temporales. Este importante sector de la economía local, que produce el 38% del PIB, genera solo el 6% del empleo local<sup>90</sup>.

Cartagena tiene un sistema económico excluyente, marcado por la desocupación y la pobreza. La misma estructura empresarial es tremendamente desigual, de las 13.286 empresas registradas en la Cámara de Comercio en 2005, el 90.7% son consideradas microempresas mientras el 1.0% aparece en la categoría de grandes. Es una estructura empresarial de alta informalidad, característica de las sociedades en estado de supervivencia. En efecto, el censo económico realizado en 2005 por la Cámara de Comercio y la Alcaldía de Cartagena informa que de 12.055 establecimientos que diligenciaron el formulario, 9.000 manifestaron no estar inscritos en la Secretaría de Hacienda y en ellos estaban trabajando 28.346 personas.

---

<sup>90</sup> *Ibíd.* p.48

Hay que destacar que el microempresariado cartagenero, dedicado mayoritariamente a las actividades comerciales, no está articulado a cadenas de productos de alto valor agregado. Un rasgo que marca la economía de la ciudad es la ausencia de cadenas productivas consolidadas en la industria y el turismo, fenómeno que contrarresta los efectos positivos de la diversificación. Hay que recordar que ni siquiera entre la refinería de petróleo y las plantas de sustancias químicas, que aparecen entre las grandes empresas manufactureras ubicadas en Mamonal, existen mayores encadenamientos. Su situación se asemeja más a una economía de enclave que a una integrada<sup>91</sup>.

Pero a los traumas transmitidos por la genética social desde los primeros tiempos de la ciudad, cuando ésta ingresa a los flujos de la Economía-Mundo (Cartagena ha sido una ciudad globalizada desde el acto mismo de su fundación) y a la debilidad estructural del edificio de la economía (pues su sistema económico se encuentra marcado de manera indeleble por su historia), se han sumado los efectos devastadores que ha traído la nueva era de expansión del capital mundial y la actual globalización, a una economía y a una sociedad como las colombianas. La evidencia de los efectos de las reformas económicas de los noventa no permite encontrar en Cartagena cumplimiento alguno de las expectativas, que, a manera de los espejos

---

<sup>91</sup> Ibid.

utilizados por los conquistadores, resultaron engañosas. Su inserción no ha sido exitosa en el mundo globalizado y la calidad de vida de sus habitantes se ha deteriorado. La caída de más de 4 puntos de la economía nacional en 1999 ocasionó un retroceso de 5 años en el ingreso por habitante de la ciudad<sup>92</sup>.

El insatisfactorio comportamiento de su economía desmiente la consideración publicitada al comenzar la década pasada sobre las bondades de la nueva era y el beneficio particular para la ciudad. Por su condición de puerto en el Caribe, Cartagena sería una de las ciudades colombianas más beneficiadas con un cambio de modelo económico. Entre 1994 y 2000, el ingreso per cápita sólo ha crecido en promedio el 0,1% anual, mientras la población crece a una tasa promedio de 3%. Cartagena se ha convertido en una de las estaciones finales de la población expulsada por el conflicto armado colombiano y por la crisis que provocó la liberación comercial en la vida rural al dismantelar buena parte de la producción agropecuaria, pero no cuenta con las capacidades financiera y administrativa para satisfacer las necesidades de su población histórica y la de los nuevos habitantes que han sido desplazados de su propio hábitat<sup>93</sup>.

---

<sup>92</sup> *Ibíd.* p. 42

<sup>93</sup> *Ibíd.*

La evaluación de resultados de la descentralización municipal que realizó el Observatorio del Caribe Colombiano en 30 municipios de la región Caribe, aunque reconoce que por su tamaño la ciudad ha tenido un relativo mejor desempeño al ponerse en práctica este conjunto de políticas que hacen parte del paquete de medidas del ajuste económico, sufre del déficit de recursos para la satisfacción de las necesidades. Existe un desbalance entre el costo de las competencias asignadas por la legislación descentralista y los recursos disponibles (transferencias de la Nación, ingresos propios, endeudamiento). Cartagena está agotada por lo que el estudio mencionado llama problemas inherentes al diseño de la descentralización de 1993: El primero de ellos es que ni las autoridades fiscales y de planeación, ni tampoco ninguna autoridad sectorial del nivel nacional, realizó estimativos y proyecciones que permitiesen cuantificar y dimensionar el costo real de prestación de los servicios y la asunción de competencias para las entidades territoriales<sup>94</sup>. En efecto, al revisar las finanzas del distrito de Cartagena se encuentra que éste recauda anualmente \$30.000 millones por ingresos propios, cifra insuficiente para la superación del déficit histórico y estructural agravado por la crisis nacional de los últimos años.

Así, pues, frente al enconado centralismo, la sola idea de la descentralización deslumbró a la ciudad como los destellos de luz reflejados

---

<sup>94</sup> MADRID MALO, Martha y DIAZ ROCCA, Luz Helena. Resultados de la descentralización municipal en el Caribe Colombiano. En: Revista Observatorio del Caribe Colombiano, Cartagena, 2002. Citada por: ABELLO VIVES, Op. Cit.

por los espejos y hoy, años más tarde, los problemas urbanos rebasan la capacidad de atención del gobierno local. La descentralización no fue acompañada por una verdadera descentralización económica; ha sido notoria la mayor concentración de la economía en el centro del país, contrario a lo que se esperaba con la apertura económica. La descentralización tampoco fue acompañada por un verdadero reordenamiento tributario, pues los principales tributos son reservados para la nación en disciplinado cumplimiento del servicio de la deuda. La autonomía de las entidades territoriales y sus grados de libertad para actuar son reducidos frente al asedio de las necesidades sociales. De ahí que desde la aplicación del recetario neoliberal se asiste al incremento del endeudamiento y de las privatizaciones a nivel local, distorsionando la imagen de la situación temporalmente, como en el cuarto de los espejos, pero con efectos sobre la capacidad final de gestión y la concentración de la riqueza.

### **7.5. ASPECTOS SOCIALES**

En el caso de Cartagena, el Centro es apenas ese pequeño punto en el litoral caribe, al extremo del poniente, situado entre el puerto y el aeropuerto y entre los barrios de estrato 5 y los de estrato 6. Ese sector, histórico y amurallado por demás, es el que acapara toda la atención y se queda en los imaginarios colectivos. La ciudad se asimila al Centro y muchas de las cualidades de éste, especialmente su belleza, aquella las toma prestadas. Lo

demás, la periferia, el margen, la ciudad de las mayorías, desaparece, es invisible para el visitante, carece de historia y, pletórica de pobreza, ensucia con su presencia el Centro y se convierte en una amenaza a su tranquilidad. Sin embargo, un estudio realizado por el Observatorio del Caribe Colombiano<sup>95</sup> concluyó que la realidad social y económica de Cartagena dista mucho del paisaje de postal con la que es representada. La dualidad entre centro y periferia es una de las manifestaciones de esta ciudad fragmentada, en la que su propia morfología urbana, la desarticulación de la malla vial y la ausencia de espacios públicos que impiden la visibilidad de la ciudad satélite, se conjugan con la marginalidad, la segregación racial heredada de la colonia, las exclusiones, la pobreza y la inequidad de su economía.

## **7.6. ESTRATIFICACIÓN SOCIAL**

Muy frecuentemente se oye decir que en Cartagena existen grandes contrastes por tener zonas que concentran las mejores condiciones de vida y otras zonas que por el contrario reflejan gran vulnerabilidad en aspectos sociales. La implementación de la herramienta interactiva Unidades Comuneras Cómo Vamos, se realizó con la intención de focalizar acciones públicas y privadas con base en información geográfica detallada y para familiarizar a la ciudadanía con información sobre su entorno, la cual está

---

<sup>95</sup> ABELLO, Alberto; NOVOA, Op. Cit.

disponible para que cualquier persona la pueda utilizar con fines de consulta, información e investigación<sup>96</sup>.

### **7.6.1. Distribución de viviendas por estratos.**

La proporción de las viviendas en Cartagena por estratos es la siguiente<sup>97</sup>:

- 35% son de estrato 1;
- 30% de estrato 2;
- 20% de estrato 3;
- 6% de estrato 4;
- 4% de estrato 5, y
- 4% de estrato 6.

Resulta evidente la concentración de los estratos por zonas de la ciudad, especialmente los estratos altos:

- Estrato 1: Está concentrado en las UCG 4, 5, 14 y 6, sobretodo en la 6 donde hay 12.895 que corresponden al 90% del total de viviendas en esa UCG. Donde menos se registran es en la 1 y 2, con valores absolutos mínimos.

---

<sup>96</sup>CARTAGENA COMO VAMOS: Reflexiones a partir de la herramienta *Unidades Comunerías Cómo Vamos*. En: <http://www.cartagenacomovamos.org>

<sup>97</sup> ALCALDIA MAYOR DE CARTAGENA DE INDIAS. Secretaría de Planeación, 2005.

- Estrato 2: En todas las UCG existe un número importante de viviendas en estrato 2 que oscila entre 1.168 (comuna 11) y 5.173 (comuna 7), salvo en la UCG 1 que tan sólo registra 40.
  
- Estrato 3: Es la UCG 12 la que concentra el mayor número de viviendas estrato 3 en Cartagena; son en total 12.089, lo que equivale al 38% del total de viviendas de este estrato en la ciudad. Le siguen la 9 con bastante menos (3.651), y la 7 y 10. Las que menos registran viviendas estrato 3 son la UCG 6 con 24, seguida por la 4 con 182 y la 11 con 206.
  
- Estrato 4: No se registran viviendas estrato 4 en las UCG 5, 6, 11 y 15, ni es significativo su número en la 4, 9 y 3. Las que más registran viviendas estrato 4 son en su orden: 1 (2.895), 13 (1.744), 8 (1.249) y 7 (1.223). Estas 4 comunas concentran el 72% del total de viviendas de estrato 3.
  
- Estrato 5: La UCG 1 concentra el 98% de las viviendas de estrato 5, un total de 6.150.
  
- Estrato 6: El 100% de estas viviendas (5.842) se ubican en la UCG 1.

#### **7.6.2. Distribución de la pobreza.**

Pobreza por NBI: Se consideran pobres por NBI los hogares con al menos una necesidad básica insatisfecha. Las variables que tiene en cuenta el NBI

son: vivienda inadecuada (pisos de tierra), vivienda sin servicios básicos (sin acueducto y alcantarillado), hacinamiento (más de 3 personas por cuarto), inasistencia escolar (falta de cobertura en primaria), dependencia económica (más de 3 personas por cada ocupado).

Las UCG con mayor porcentaje de población con NBI son la 2, 4, 5, 6 y las de menor porcentaje son la 8, 7 y 12. A su vez, se consideran en miseria por NBI los hogares con dos o más necesidades insatisfechas. Las UCG con mayor porcentaje de miseria por NBI son la 4, 5, 6 y 13. Los menores niveles de miseria se registran en la 8, 7 y 12<sup>98</sup>.

Si se relacionan estas variables con las de educación y las de servicios públicos, coinciden las UCG más pobres con aquellas que tienen menores coberturas de educación, más baja escolaridad en la población adulta y menores coberturas de servicios públicos.

Una de las trampas de pobreza está asociada con el indicador de proporción de niños menores de 6 años en el total de miembros del hogar, lo cual muestra que si en un hogar donde los niños sean una porción grande de sus miembros, implica que hay una alta dependencia económica. Adicionalmente, algunos estudios han encontrado que esta variable está

---

<sup>98</sup> SISBEN. Base de datos del SISBEN.

asociada a hogares con padres muy jóvenes con baja escolaridad, lo cual hace que se genere la trampa de pobreza. En este caso, las UCG con mayor proporción de niños en relación con el total de miembros del hogar, coincide con las áreas que previamente se identificaron como aquellas con mayor porcentaje de pobreza por NBI. Se trata de las UCG 4, 5, 6 y en este caso adicionalmente la 11 y 13. Las menores proporciones de niños se encuentran en las UCG 10, 12 y 7<sup>99</sup>.

### **7.6.3. Balance de la calidad de vida por UCG.**

Considerando algunos indicadores de calidad de vida, el balance general por UCG urbanas en Cartagena es el siguiente:

Las UCG que comparativamente presentan los mayores rezagos son la 4, 5, 6, 11 y 13. En general, estas zonas concentran el mayor número de viviendas de estratos bajos, el mayor número de sisbenizados de nivel 1 y 2, las menores tasas de cobertura neta de educación, los menores índices de escolaridad de la población adulta, las menores coberturas de servicios públicos domiciliarios y la mayor proporción de población pobre por NBI. Es allí donde se requiere la mayor y más inmediata intervención pública en términos de políticas sociales para ir avanzando hacia una ciudad más equitativa.

---

<sup>99</sup> Ibid.

Caso contrario, las UCG que comparativamente presentan los más favorables resultados para estas variables son la 1, 7, 8, 10 y 12.

La calidad de vida se mide a través de indicadores de desarrollo económico, los cuales hacen referencia fundamentalmente al comportamiento del mercado laboral, el costo de vida, el comercio exterior, el turismo, la competitividad de la ciudad y el nivel de pobreza. Sobre estas variables, la Administración Distrital tiene poca influencia de forma directa. Sin embargo, se trata de variables que tienen un efecto directo sobre la calidad de vida.

## 8. ANÁLISIS DEL COSTO BENEFICIO DE LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS DE COMPRAVENTA CON PACTO DE RETROVENTA EN LOS HOGARES CARTAGENEROS

### 8.1. Operacionalización de Variables

Podemos plantear como variables:

- **Variable Independiente**
- **Variable dependiente**

La Operacionalización (o definición operacional) de estas variables sería:

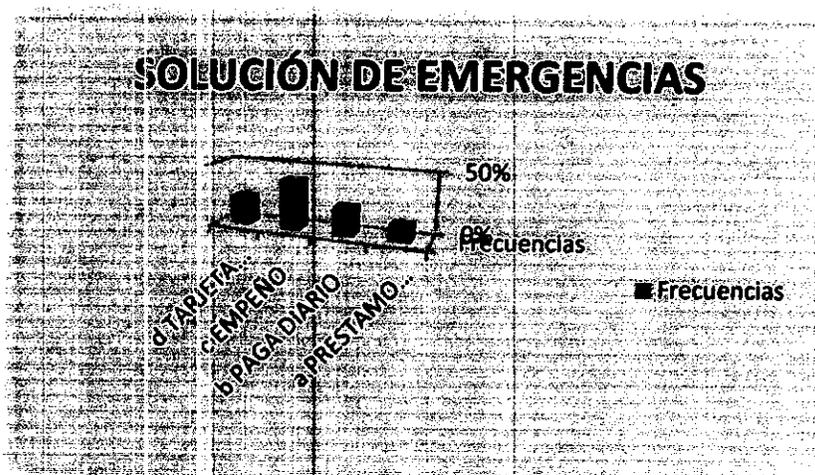
<b>2 Variable</b>	<b>Dimensión</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Fuente</b>
<b>SOLVENCIA ECONÓMICA</b>	<b>ESTRATO</b>	Nivel de educación	Encuesta
		Ubicación geográfica	Encuesta
		Cubrimiento en salud/educación	Encuesta
	<b>INGRESOS MENSUALES</b>	Fuente principal de ingresos	Encuesta
		Otras fuentes de ingreso	Encuesta
		Periodicidad	Encuesta
		Estabilidad	Encuesta
	<b>EGRESOS</b>	Bienes / servicios de consumo	Encuesta
		Priorización de gastos	Encuesta
		Asignación de recursos	Encuesta
		Fuentes alternativas de financiamiento	Encuesta
		Gastos imprevistos	Encuesta
	<b>CASAS DE PRENDA</b>	Ubicación geográfica	Zonas de la ciudad
Cercanía a familias necesitadas			Análisis

			documental / observación
Servicio a las familias	Frecuencia de uso del empeño		Encuesta / entrevista
	Costo de financiación		Encuesta / entrevista
	Impacto en los gastos		Encuesta / entrevista
	Satisfacción que le da el servicio		Encuesta / entrevista
Legalidad	Registro y control sobre casas de empeño		Análisis documental
	Requisitos para empeñar un bien		Encuesta / Entrevista
	Conocimiento de los elementos legales del empeño		Encuesta / Entrevista

## 8.2. IMPACTO DE LA COMPRAVENTA EN LA ECONOMÍA FAMILIAR: LA VISIÓN DEL CAMPO

### 8.2.1. Las casas de empeño como fuente de financiación de gastos no prioritarios

Gráfico 2

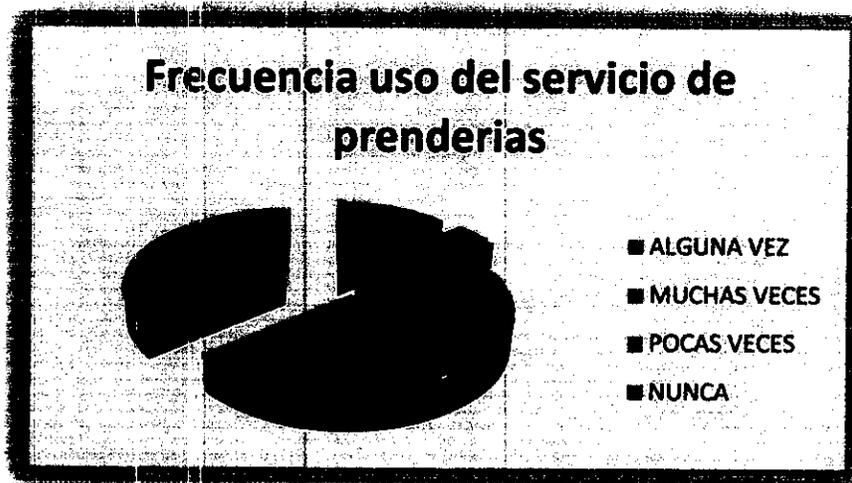


Para el diagnóstico se tendrá en cuenta que se realizó un estudio sobre el tema a una población muestral de 384 personas, las cuales pertenecen en un 98% a los estratos 1, 2 y 3, de las cuales el 89% está laborando de alguna forma.

Como lo muestra la gráfica anterior, en situaciones de emergencia o urgencia vinculadas al factor de iliquidez, las personas como solución recurren a las prenderías para la obtención de recursos de manera ágil, cumpliendo un mínimo de requisitos, sumado al alto grado de satisfacción de un servicio al cual pueden recurrir las 24 horas del día. Lo anterior muy a pesar de los sobre costos que implican las tasas de intereses mensuales que se cobran en estas entidades que muy ampliamente superan los índices de usura, y del obvio impacto negativo en las finanzas personales de los usuarios. Tal impacto puede apreciarse en el hecho de que, de la muestra encuestada que utiliza estos servicios, el 22% no recupera los bienes dejados en prenda.

Lo anterior nos demuestra que en realidad el cliente de las casas de prendería sólo logra subsanar temporalmente su afugia económica, y que su situación de ninguna forma mejora de forma significativa, una vez cancelada esta deuda. Pese a ello, el 64% de la población encuestada ha recurrido a los servicios de las casas de prendería (ver gráfica 2), lo cual se corrobora dado que el 70% de las personas entrevistadas que laboran en ese tipo de negocio, identifican clientes recurrentes.

Gráfica 3



Como es de esperarse en las poblaciones de estos estratos, existen situaciones ilógicas en la forma como manejan sus finanzas. No reflejan método de planeación alguno; además, en el marco de gastos se observan algunas costumbres insanas al presupuesto personal como lo es el consumo de bebidas alcohólicas ya que el 98% de la población encuestadas afirmó que al menos en algunas ocasiones visita sitios dedicados al expendio de licor. Este panorama resulta ser más crudo si se considera que el 68% de la población encuestada gana entre cero y un salario mínimo, al tiempo que entre el 70% y el 90% de su presupuesto está destinado a satisfacer los gastos que corresponden a la canasta familiar. Ello explica (y es coherente)

que tengan que recurrir a las casas de compraventa para financiar sus compromisos sociales y diversión (el 27% de los consultados manifestó emplear esta modalidad de conseguir recursos para cumplir tales compromisos).

Gráfica 4



Otra situación que agrava el cuadro económico de este tipo de familias, y que es evidencia de la no planeación, es el hábito de compra de víveres que preferiblemente se realiza en tiendas de barrio. Lógicamente los precios de los bienes de consumo en tales establecimientos suelen ser significativamente más costosos, acompañadas presumiblemente de créditos que indiscutiblemente desnivelarían aun más la estabilidad financiera personal y familiar.

Otro detalle importante dentro de este cuadro de costumbres y hábitos de consumo es que solo el 36% de los usuarios utilizan las prenderías para asuntos de necesidad básica como arriendo, alimentación, transporte medicamentos entre otros, lo cual resulta preocupante ya que el resto de la muestra busca financiar compromisos sociales, lujos, vicios y demás gastos suntuarios, como ya se había anotado.

De lo anterior es muy evidente que los costos para satisfacer la iliquidez financiera en determinados momentos resultan demasiado elevados y en consecuencia es proclive la decadencia económica personal y familiar sea en asuntos de necesidad básica o secundaria.

### **8.2.2. Otras alternativas de financiación**

El préstamo a paga diarios es una de las alternativas o sustitutos de este sistema de financiación, sin embargo sumado a la alta tasa de intereses más el alto riesgo por factores de persuasión en determinados casos por parte de los cobradores contra los clientes, hacen de esta opción tan nociva o tal vez más por cuanto de alguna forma involucra a parte de la seguridad financiera, la integridad personal de los individuos y miembros de las familias.

Las tarjetas de crédito son un medio diseñado por el sistema financiero directamente para satisfacer la iliquidez e impulsar el consumo, lo cual fácilmente se identifica como una de las alternativas más claras y

constructivas, agregando a favor de este medio el hecho de que sus tasas de interés se ajustan exactamente a las características del mercado o por lo menos a lo cobijado por la ley; sin embargo no todos las personas y mucho menos de estos estratos pueden acceder con facilidad a este medio, dadas las garantías exigidas por las entidades bancarias o empresas que suministran este eficiente medio.

De otro lado, un indicador consultado a las familias buscaba valorar la prioridad de satisfacer necesidades básicas. El resultado no le dio la importancia que merece; sin embargo, es preciso revisarlo, así como sus alternativas de financiación. Lo ideal sería emplear formas económicas tales como las libranzas o descuentos de nómina; sin embargo, éstas no son una solución o privilegio del cual puedan gozar la mayoría de la población, por lo tanto la cobertura no sería tan amplia como si lo es la demanda de servicios de financiación.

La banca de las oportunidades es una de las mayores ayudas otorgadas a la población por parte del gobierno a través del sector financiero, sin embargo las actividades a financiar resultan muy específicas y deben ir claramente destinadas a fortalecer fuentes productivas o de educación. En el trabajo de campo esta causal (educación y fines productivos) está representada en una escala bastante baja (36%, junto a otras necesidades básicas), lo cual no satisfaría la problemática. A lo anterior es necesario agregar que estamos

frente a una variable de difícil dominio para las autoridades financieras y de crédito y más aun para los interesados en esta investigación, ya que es evidente que el vicio o la vanidad son factores que afectan directamente el consumo y no es la necesidad básica el mayor determinante de este fenómeno.

### **8.2.3. Formalidades en la práctica del negocio de compraventa en la ciudad**

Anotaciones apartes requieren los procesos formales de la realización de este negocio, dado los resultados de los instrumentos de recolección de datos. Por ejemplo, se confirmó que efectivamente el documento más requerido por los establecimientos de compraventa es la cédula (57% de las familias encuestadas lo corroboran), a sabiendas que no es suficiente este documento para acreditar la propiedad del bien a entregar y presentándose una puerta abierta para problemas futuros de recuperación del mismo, o de legalidad de su procedencia.

De igual modo, la mayoría de los establecimientos identificaron a la Policía Nacional como el órgano estatal que suele hacerle algún tipo de revisión (el 70% así lo manifestó), situación que se considera anómala por las competencias de esa entidad, y por que tal vigilancia y control debería hacerla la superintendencia. Ello vulnera las seguridades y confianza que debería tener la población sobre ellos.

Lo anterior se mitiga en dos situaciones puntuales que se consideraron como fortalezas o puntos a favor: primero, las casas de compraventa confirmaron en un 98% que explicaban a sus clientes las condiciones del contrato, lo cual fue corroborado por las familias encuestadas (el 100% de ellas lo afirmó). Esto deja entrever que al menos los clientes tienen claridad sobre los derechos, obligaciones y posibles riesgos frente al proceso de empeño, aun que considerando las causales fundamentales del uso de este servicio (satisfacer compromisos sociales), esto en un momento dado no sería del todo relevante.

La otra situación positiva es que los establecimientos afirman cumplir con la totalidad de los requisitos y documentación requerida para este tipo de negocio (100% de los entrevistados lo dejó afirmado). Claro que este factor sería más importante si los organismos que realmente le competen verificarlo estuvieran haciendo las visitas respectivas, lo cual lastimosamente no fue lo percibido en el campo.

## 9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este momento es posible realizar varias apreciaciones fundadas en los datos y análisis realizados, a fin de concretar los resultados de la investigación. En primera instancia, se plantearán los hallazgos más relevantes y que confirman las apreciaciones iniciales sobre el problema; seguidamente, se presentarán una serie de recomendaciones dirigidas a diferentes actores de la situación estudiada. En todo caso, es importante resaltar que los alcances de esta investigación, como quiera que es descriptiva, no pretendían plantear soluciones ni fórmulas para superar el problema, sino más bien revelarlo de una forma más comprensible y objetiva, a fin de que de la caracterización hecha puedan desarrollarse con posterioridad estrategias puntuales de solución.

En primera instancia, las situaciones que resultan evidentes (y varias de ellas preocupantes) son:

- Los clientes principales de este tipo de servicios son de escasos recursos, concentrándose en los estratos 1, 2 y 3. Por ello, al ser una fuente muy costosa de financiación (10% mensual, que nominalmente sería un 120% anual), la compraventa más que una solución, evidentemente es un catalizador de los problemas económicos de estas familias.

- Los servicios de las compraventas son empleados principalmente como forma ágil y fácil de conseguir recursos, por encima de otras alternativas igual de costosas (paga diario) o más razonables como las tarjetas de crédito, los préstamos con el sector financiero, o los créditos de fomento estatal. Esto se explica en gran medida en que la población objetivo de este negocio no suele tener una fuente formal de empleo, lo que dificulta acceder a financiación por los últimos medios planteados.
  
- El tipo de financiación más sano sería la libranza, pero lo comentado en el punto anterior, esta alternativa resulta inviable cuando no se obtiene los ingresos bajo una relación laboral, y por el contrario estos provienen principalmente de negocios informales.
  
- Los niveles de ingresos de estas familias son bastante bajos (en su mayoría, alcanzan el salario mínimo), y gran parte de los mismos son destinados a cubrir gastos de la canasta familiar. En este marco, lo preocupante es que la financiación vía compraventa se emplea no para necesidades básicas, sino para necesidades secundarias de tipo social u ocio, que no justifican un endeudamiento tan costoso.

- Pese a que el porcentaje de pérdida de los bienes objeto de este tipo de negocios que pierden las familias no era tan alto como inicialmente se previa, sigue siendo considerable (27% de los casos no recuperaron el bien). Es decir, el agravante económico no corre por cuenta sólo del alto costo de financiación, sino que también por la pérdida del bien entregado en garantía.
  
- Otra situación paradójica y no menos preocupantes es que las familias no tienen conciencia del impacto que en sus finanzas generan los servicios de compraventa. Muestra de ello es la recurrencia en el uso de los mismos, confirmada por los establecimientos; al igual que las mismas familias califican como bueno (66% de los encuestados así lo dijo), muy a pesar de que al tiempo reconocen que su situación empeoró (en vez de mejorar) luego de emplearlo (62% de las familias reconoció un deterioro de su situación luego de recurrir al empeño). Es decir, ven que las compraventas no les ayudan realmente, pero siguen recurriendo a ellas, califican positivamente sus servicios, y se han convertido casi en una cultura familiar. Las razones son claras: no tienen otras alternativas de financiación disponibles, de fácil acceso, dado que no cuentan con ingresos fijos y suficientes para amparar un crédito (tarjeta o de consumo), o desconocen las alternativas que brinda el gobierno (banca de oportunidades), a parte

de que tampoco les interesaría de a mucho, pues no están financiando principalmente negocios, sino actividades sociales.

- El último factor que se hizo evidente fue la falta de planeación financiera por parte de las familias. Por ello no priorizan, no miden el impacto de sus decisiones frente a sus ingresos y gastos, ni eligen las mejores opciones para satisfacer sus necesidades. El uso de tiendas, en vez de plazas de mercado, es una clara muestra de ello.

El panorama anterior, más que un descubrimiento de esta investigación (por que podría resultar evidente), ha sido más bien argumentado sólidamente, permitiendo establecer los puntos clave de la problemática, sobre los cuales se fundamentan las siguientes recomendaciones:

### **Priorizar mejor sus gastos como forma de planeación financiera**

En primera instancia, las familias deberían considerar mejor sus necesidades primordiales, y con base en ello planear sus finanzas. Ello implica que las necesidades básicas deberían ser la primera preocupación, y para satisfacerla es preciso que consideren formas alternativas de generación de ingresos, más que fuentes de financiación tan costosas como la compraventa.

### **Generación alternativa de ingresos como fuente de financiación de necesidades básicas y sociales**

El coherencia con lo anterior, las familias deberían pensar en la generación de negocios y el aprovechamiento de las líneas de fomento que para ello tiene tanto el gobierno, como entes descentralizados, así como fundaciones y demás entidades sin ánimo de lucro. En este sentido se tiene conciencia de que la estrategia o principal recomendación sería acceder al mercado laboral; ello permite tener una estabilidad en materia de ingresos, que a su vez posibilita el acceso a otras fuentes de financiación más económicas y recomendables, como las libranzas o el sector financiero mismo.

Sin embargo, conseguir empleo (que, repetimos, es lo ideal) no es un factor que dependa en gran medida de las familias. Es por ello que el llamado es al emprendimiento, el cual es otra forma de generar ingresos para satisfacer las necesidades tanto básicas como sociales.

### **Los servicios de compraventa como última alternativa para casos relevantes: cultura del ahorro como aprendizaje**

No se puede desconocer lo importante que frente a una urgencia inmediata podría ser el servicio de compraventa. La recomendación en su uso es en varios sentidos puntuales: no debe ser una práctica recurrente; debería emplearse frente a situaciones realmente importantes (urgencias de salud, de educación, alimentación, servicios públicos, etc.) y no para ocio o

situaciones parecidas. De igual modo, considerar su uso cuando se prevea a futuro (inmediato) una entrada de recursos que permita la recuperación del bien, que a su vez implique más bien una cultura de ahorro, la cual a su vez posibilite contar con la posibilidad financiera de hacer frente a futuro de situaciones de necesidad como las que originaron el empeño. Es decir, que cada vez que de forma última (por no decir extrema) que se recurra a este servicio, sea para algo importante, y que a su vez haya un aprendizaje para planear mejor las cosas a futuro, a fin de evitar lo mayor posible el uso recurrente de este servicio.

## BIBLIOGRAFIA

ANGULO MENCO, Carlos. Metodología General de la Investigación. 4 ed. Barranquilla: Antillas, 2000.

BANCO AGRARIO DE COLOMBIA.

OSPINA FERNANDEZ, Guillermo. Teoría General de los contratos y de los demás actos o negocios jurídicos. 5 ed. Bogotá: Temis 2001.

BANCO DE LA REPUBLICA. 9. Informes económicos: preguntas frecuentes.

BONIVENTO FERNÁNDEZ, José Alejandro. Los Principales Contratos Civiles y su paralelo con los Contratos Comerciales. 15 ed. Bogotá D.C.: Librería del Profesional, 2002.

CERDAS, Azel y ALVARADO, Silvia. Casas de empeño al acecho. (*On line*). San José de Costa Rica (10, enero, 2005). Disponible en: internet: <http://www.aldia.com.cr>

COLPRENSA. Gobierno toma nuevas medidas contra pirámides. Bogotá, El Tiempo, 25 de noviembre de 2008.

COMISIÓN NACIONAL PARA LA PROTECCIÓN Y DEFENSA DE LOS USUARIOS DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS - CONDUSEF. Algunos consejos para mejorar sus finanzas. En: Revista Finanzas Familiares (*on line*). México (Nº 14, mayo, 2001). Disponible en: internet: [www.condusef.gob.mx](http://www.condusef.gob.mx)

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISTICA – DANE. Censo 2005.

DELGADO, Marcela y CAMPOS, Christian. Del puerto a la bajura : Gran oferta de casas de empeño. (*on line*). San José de Costa Rica (10, enero, 2005). Disponible en: internet: <http://www.aldia.com.cr>

DICCIONARIO GLOSARIO DE ECONOMIA Y FINANZAS. En: <http://www.businesscol.com/>

EL UNIVERSAL. Casas de Empeño: Algunas recomendaciones. (*on line*). México: Redacción El Universal (2, enero, 2007). Disponible en: internet: <http://www.eluniversal.com.mx>

FEDERACION NACIONAL DE ALMACENES DE COMPRA VENTA Y RETROVENTA – FENACOVEN-

FRANCO ALTAMAR, Javier y CARO, Felipe Caro: Redactores de EL TIEMPO. Compraventas dejaron de recibir artículos en prenda, por decreto de emergencia. Bogotá, El Tiempo, 28 noviembre de 2008. *Documento on line*. En: <http://www.portafolio.com.co/economia/pais/>

GARCIA, N. (2009). La prenda. Recuperado de <http://www.franquiciasynegocios.com.mx/articulos>

GOMEZ ESTRADA, Cesar. De los principales contratos civiles. 3 ed. Bogotá: Temis, 1999.

IGUAL, David. Conocer los productos y servicios bancarios. En: <http://www.profiteditorial.com/>

ILLESCAS DEL ROSARIO, Ernesto. Cómo empeñar joyería – Casas de empeño. (*on line*). Ciudad Mendoza, Veracruz, México. Disponible en: internet: <http://www.raulybarra.com>

LEGIS. Código Civil Colombiano. Bogotá: El autor, 2003.

-----. Código de Comercio. Bogotá: El autor, 2003.

-----. Modelos y Minutas. Bogotá: El autor, 2007.

-----. Régimen Contable Colombiano. Bogotá: El autor, 2003.

LOPEZ, Alix. El negocio de las compra-ventas: 'La peña', el desvare en tiempos difícile\$\$\$\$. En: *El Heraldo*, Barranquilla (23, abril, 2007); p. 1A.

MENDEZ ALVAREZ, Carlos Eduardo. Metodología: Guía para elaborar diseños de investigación en Ciencias Económicas, Contables y Administrativas. Bogotá: McGraw Hill, 1988, p. 89.

MONTAÑO, Jorge. Negocios de compra-venta reducen cobro de intereses del 10% al 2,3%. En: *El Heraldo*, Barranquilla, 14 enero de 2009.

MONTOYA M., Nabor. Investigación en Educación. Armenia: Universidad del Quindío, 1988.

NAJERA RICARDO, Nadia. La peña: salvación para los bolsillos vacíos. En: El Herald, Barranquilla (19, febrero, 2008); p. 6A

ORTIZ ANAYA, Héctor. Análisis Financiero Aplicado. 8 ed. Bogotá: Universidad Externado de Colombia, 1994. 513 p.

OSPINA, Andrés. Casas sin empeño. En: [www.eltiempo.com/participación/blogs](http://www.eltiempo.com/participación/blogs). Bogotá, 20 febrero, 2007.

PINZON SINUCO, Andrés. Compraventas, en jaque por tasas bajas de interés: 2,6% mensual. En: El Universal, Cartagena, 8 de enero de 2009.

POSADA, Mayra. Casas de empeño asociadas a cajas de ahorro: Montes de Piedad. (*On line*). Madrid, España (26, julio, 2007). Disponible en: internet: [www.consumer.es/web/es/economia-domestica/finanzas](http://www.consumer.es/web/es/economia-domestica/finanzas).

PRESTAMOS BANCARIOS: TEORIA. *Documento on line*. En: [www.uam.es](http://www.uam.es)

REALES UTRIA, Adalberto. Socio Investigación. Barranquilla: Efemérides, 2006., p. 78.

SENADO DE LA REPUBLICA. Prensa.camara.gov.co. Proyecto de Ley, Bogotá, 8 de marzo de 2006.

SINTURA, Francisco José. Conversación en Café y Noticias. *Documento on line*. En: [http://radionacionaldecolombia.gov.co/programas/contenido/Castigo a la usura: ¿desaparecerán los prestamistas?](http://radionacionaldecolombia.gov.co/programas/contenido/Castigo%20a%20la%20usura:%20%u00c3desaparecer%C3%A1n%20los%20prestamistas?)

SUPERINTENDENCIA FINANCIERA. <http://www.superfinanciera.gov.co>

SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES. <http://supersociedades.gov.co>

TRUJILLO CALLE, Bernardo. De los títulos valores: Parte general y parte especial. 5 ed. Bogotá: Leyer, 2003.

VALENCIA, Mónica María. Contabilidad social y sus implicaciones. (*On line*). Disponible en: internet: [www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com)

YBARRA, Raúl. Ganancias en casas de empeño. (*On line*). Ciudad Mendoza, Veracruz, México. Disponible en: internet: <http://www.raulybarra.com>

<http://www.bancadelasoportunidades.gov.co>

<http://www.bancoagrario.gov.co>

<http://www.economia.com.mx>. El empeño: una opción de préstamo rápido

<http://www.economia.com.mx>. Costo del servicio de empeño.

<http://www.gerencie.com/contrato-de-prenda.html>. Contrato de prenda

<http://www.gerencie.com/interes-remuneratorio-y-moratorio.html>

<http://www.gerencie.com/tasa-de-usura.html>.

<http://www.joyeriadiana.com.co/aspectoslegales.htm>

<http://www.latino.msn.com/finanzas/>

<http://www.monografias.com/>. Aspectos básicos del análisis de créditos.

<http://www.ocaribe.org>. Aguaita: Revista del Observatorio del Caribe Colombiano.

<http://www.radiosantafe.com/2008/11/26/decreto-aumenta-penas-para-el-delito-de-usura-cuando-se-da-a-traves-de-pactos-de-retroventa/>

<http://html.rincondelvago.com/analisis-costo-beneficios.html>

<http://www.solucionesprovidencia.com/es>. Historia del crédito prendario.

<http://www.superfinanciera.gov.co/Normativa/Conceptos2008/>

[http://www.virtual.unal.edu.co/Tasas equivalentes de interés.](http://www.virtual.unal.edu.co/Tasas-equivalentes-de-interes)

<http://www.wordpress.com>. Pasos para hacer un contrato de compra-venta

SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA. Recuperado de:  
<http://www.superfinanciera.gov.co/>



**A**

### Encuesta

Fecha: DD/MM/AA

No. Formato: \_\_\_\_\_

Esta investigación se basará en el estudio de los hábitos de consumo de la sociedad Cartagenera de este tipo de establecimientos comerciales, el nivel de accesibilidad, el costo beneficio para las personas que usan el servicio y su impacto en la economía del hogar.

Analizar brevemente el costo financiero que asumen las personas con relación al capital recibido y el efecto en su economía familiar.

#### DIMENSION ESTRATO

1) ¿Está afiliado al sistema de seguridad social (salud/pensión)?

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

2) Nivel de estudios:

	Cursado
Ninguno	<input type="checkbox"/>
Primaria	<input type="checkbox"/>
Secundaria	<input type="checkbox"/>
Técnico superior	<input type="checkbox"/>
Universitario	<input type="checkbox"/>

3) Respecto a su modo de vida, y según la ubicación geográfica y social de su residencia ¿En qué estrato social se encuentra clasificado usted?

- a. Uno ( )
- b. Dos ( )
- c. Tres ( )
- e. Cuatro o más ( )



**DIMENSIÓN INGRESOS MENSUALES**

4) ¿Se encuentra laborando usted en estos momentos?

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

5) Con que periodicidad percibe sus ingresos:

DIARIO	<input type="checkbox"/>
SEMANAL	<input type="checkbox"/>
QUINCENAL	<input type="checkbox"/>
MENSUAL	<input type="checkbox"/>
OTRO	<input type="checkbox"/>

Cual? \_\_\_\_\_

6) Respecto a los ingresos producto de su trabajo:

- a. Estos no alcanzan un smlmv (    )
- b. Estos apenas alcanzan un smlmv (    )
- c. Estos oscilan entre uno y dos smlmv (    )
- d. Estos oscilan entre dos y tres smlmv (    )
- e. Más de tres smlmv (    )

7) ¿Considera usted que sus condiciones laborales de alguna forma le suministran alguna estabilidad, entiéndase lo anterior como el derecho que tiene el trabajador de conservar su puesto de trabajo indefinidamente?

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>
NO SABE	<input type="checkbox"/>

8) ¿Recibe usted algún ingreso adicional a lo concerniente a sus asuntos laborales?

- a. Sí (    )
- b. No (    )



9) Si la respuesta anterior es afirmativa, con que periodicidad percibe estos ingresos

DIARIO	
SEMANAL	
QUINCENAL	
MENSUAL	
OTRO	

#### DIMENSIÓN EGRESOS MENSUALES

10) Que proporción de sus ingresos satisface compras de la canasta familiar:

30% Máximo	
aproximadamente 50% Máximo	
70% Máximo	
90% Máximo	
Supera el 100%	

11) Para la compra de bienes de consumo (canasta familiar) usted recurre a:

- a. Supermercados ( )  
 b. Tiendas ( )  
 c. Mercado popular ( )

12) Con que regularidad visita bares, cantinas, discotecas, terrazas, antros etc....

Nunca	
-------	--



Pocas veces	
Algunas Veces	
Muchas veces	

13) Se ha beneficiado usted en los últimos años por:

- a. El uso de tarjetas de crédito ( )
- b. Libranzas ( )
- c. Planes de Vivienda de interés social ( )
- d. Planes de ahorro programado ( )
- e. Planes vacacionales ( )

14) En caso de urgencia o emergencia vinculada al factor de iliquidez financiera usted recurre a:

Préstamo callejero	
Paga Diario	
Empeño	
Tarjeta de Crédito	

15) Habita usted en vivienda:

Arrendada	
Familiar	
Propia	

#### DIMENSIÓN SERVICIO A LAS FAMILIAS

16) ¿Ha utilizado los servicios de las casas de compraventa?

- a. Alguna Vez ( )
- b. Muchas Veces ( )
- c. Pocas Veces ( )
- d. Nunca ( )



17) Argumente la respuesta anterior por favor.

---

---

---

---

18) ¿Recupero el (los) bien (es) empeñado (s)?

- a. Alguna Vez ( )
- b. Muchas Veces ( )
- c. Pocas Veces ( )
- d. Nunca ( )
- e. Siempre ( )

19) Partamos del supuesto de que su problema o urgencia fue satisfecha al recurrir al empeño. ¿Su situación económica se vio maltrecha al tratar de recuperar el bien empeñado, desde luego, asumiendo los intereses generados, mejoro, o no tuvo efecto alguno?

---

---

---

20) ¿Cómo califica el servicio recibido por la "Casa de Empeño" y sus funcionarios desde sus parámetros particulares?

OPTIMO	
BUENO	
REGULAR	
MALO	
MUY MALO	

21) ¿Al momento de asumir el contrato de Compra Venta con Pacto de Retroventa le explicaron los pormenores (derechos y deberes) que implican dicho acto?

SI	
NO	

22) ¿Qué requisitos le solicitaron en las instalaciones de la Casa de Empeño para poder soportar el



contrato?

---

---

---

---

---

---

---

---

### RESUMEN ENCUESTA

1) ¿Está afiliado al sistema de seguridad social (salud/pensión)?

SI	271	71%
NO	113	29%

2) Nivel de estudios:

NINGUNO	15	4%
PRIMARIA	26	7%
SECUNDARIA	145	38%
TECNICO SUPERIOR	111	29%
UNIVERSITARIO	87	23%

3) Respecto a su modo de vida, y según la ubicación geográfica y social de su residencia  
¿En qué estrato social se encuentra clasificado usted?

UNO	197	51%
DOS	144	38%
TRES	37	10%
CUATRO O MAS	6	2%

4) ¿Se encuentra laborando usted en estos momentos?

SI	341	89%
NO	43	11%



5) Con que periodicidad percibe sus ingresos:

DIARIO	89	23%
SEMANAL	5	1%
QUINCENAL	267	70%
MENSUAL	23	6%
OTRO	0	0%

6) Respecto a los ingresos producto de su trabajo:

< SALARIO MINIMO	39	11%
SALARIO MINIMO	194	57%
ENTRE 1 Y 2 SALARIOS MINIMOS	75	22%
ENTRE 2 Y 3 SALARIOS MINIMOS	33	10%
> 3 SALARIOS MINIMOS	0	0%

7) ¿Considera usted que sus condiciones laborales de alguna forma le suministran alguna estabilidad, entiéndase lo anterior como el derecho que tiene el trabajador de conservar su puesto de trabajo indefinidamente?

SI	121	35%
NO	161	47%
NO SABE	59	17%

8) ¿Recibe usted algún ingreso adicional a lo concerniente a sus asuntos laborales?

SI	29	9%
NO	312	91%

9) Si la respuesta anterior es afirmativa, con que periodicidad percibe estos ingresos

DIARIO	15	52%
SEMANAL	0	
QUINCENAL	0	
MENSUAL	14	48%
OTRO	0	



10) Que proporción de sus ingresos satisface compras de la canasta familiar:		
30%	0	0%
50%	28	7%
70%	335	87%
90%	16	4%
MAS DEL 100%	5	1%
11) Para la compra de bienes de consumo (canasta familiar) usted recurre a:		
a SUPERMERCADOS	97	25%
b TIENDAS	205	53%
c MERCADO POPULAR	82	21%
12) Con que regularidad visita bares, cantinas, discotecas, terrazas, antros etc....		
Nunca	29	8%
Pocas	123	32%
Algunas	173	45%
Muchas	59	15%
13) Se ha beneficiado usted en los últimos años por:		
a TARJETA CREDITO	144	38%
b LIBRANZAS	91	24%
c VIVIENDA INTERES SOCIAL	18	5%
d AHORRO PROGRAMADO	5	1%
e PLANES VACACIONES	0	0%
14) En caso de urgencia o emergencia vinculada al factor de iliquidez financiera usted recurre a:		
a PRESTAMO CALLEJERO	51	13%
b PAGA DIARIO	85	22%
c EMPEÑO	157	41%
d TARJETA CREDITO	91	24%



15) Habita usted en vivienda:

ARRENDADA	131	34%
FAMILIAR	145	38%
PROPIA	108	28%

16) ¿Ha utilizado los servicios de las casas de compraventa?

ALGUNA VEZ	51	13%
MUCHAS VECES	21	5%
POCAS VECES	173	45%
NUNCA	139	36%

17) Argumente la respuesta anterior por favor

NECESIDAD BASICA	89	36%
NECESIDAD SECUNDARIA	32	13%
VICIOS, ADICCIONES	29	12%
COMPROMISO SOCIAL	65	27%
OBLIGACIONES ECONOMICAS	77	31%
NO CONTEMPLA LA OPCION	139	57%

18) ¿Recupero el (los) bien (es) empeñado (s)?

ALGUNA VEZ	13	5%
MUCHAS VECES	16	7%
POCAS VECES	2	1%
NUNCA	23	9%
SIEMPRE	191	78%

19) Partamos del supuesto de que su problema o urgencia fue satisfecha al recurrir al empeño. ¿Su situación económica se vio maltrecha al tratar de recuperar el bien empeñado, desde luego, asumiendo los intereses generados, mejoro, o no tuvo efecto alguno?

MEJORO	45	18%
EMPEORO	151	62%
NO TUVO EFECTO	36	15%
NO SABE	13	5%



20) ¿Cómo califica el servicio recibido por la "Casa de Empeño" y sus funcionarios desde sus parámetros particulares?

<b>OPTIMO</b>	45	18%
<b>BUENO</b>	161	66%
<b>REGULAR</b>	32	13%
<b>MALO</b>	6	2%
<b>MUY MALO</b>	1	0%

21) ¿Al momento de asumir el contrato de Compra Venta con Pacto de Retroventa le explicaron los pormenores (derechos y deberes) que implican dicho acto?

<b>SI</b>	239	98%
<b>NO</b>	6	2%

22) ¿Qué requisitos le solicitaron en las instalaciones de la Casa de Empeño para poder soportar el contrato?

<b>EL DOMINIO DEL BIEN</b>	245	64%
<b>LA FACTURA DEL BIEN</b>	166	43%
<b>DOCUMENTO DE IDENTIDAD</b>	219	57%

## **B. FICHA TÉCNICA**

## B. 1. Ficha técnica de la encuesta

**UNIVERSO ESTADÍSTICO:** Personas que habitan la ciudad de Cartagena, especialmente aquellas que residen en los barrios que conforman los estratos 1,2 y 3, zona en la cual se aplicará la encuesta.

**MUESTRA:** 384 encuestas, distribuidas a lo largo del mes de Septiembre y octubre de 2010 realizada en los barrios: Olaya Herrera, El Socorro, Los Jardines, La Quinta y Plan 400.

**NIVEL DE CONFIANZA:** 95%

**ERROR MUESTRAL:** +4%

### **PUNTOS DE ENCUESTACIÓN:**

- Olaya Herrera  
Sector Progreso  
Sector Estela  
Sector La Puntilla
- El Socorro  
Plan 282  
El Educador  
La Consolata  
Los Jardines
- La Quinta
- Plan 400

**MODELO DE ENCUESTA Y RESUMEN:** Se adjuntan a esta página



## Entrevistas

Fecha: DD/MM/AA

No. Formato: \_\_\_\_\_

COMPRAVENTA EL GOLF  
COMPRAVENTA EL DORADO  
COMPRAVENTA EL PUENTE  
COMPRAVENTA ESPAÑA  
COMPRAVENTA LA CRISTALINA  
COMPRAVENTA LA PLAZUELA  
COMPRAVENTA LA SIRENA  
COMPRAVENTA LA GEMA  
COMPRAVENTA EL SOL  
COMPRAVENTA MIRAMAR

Esta investigación se basará en el estudio de los hábitos de consumo de la sociedad Cartagenera de este tipo de establecimientos comerciales, el nivel de accesibilidad, el costo beneficio para las personas que usan el servicio y su impacto en la economía del hogar.

Analizar brevemente el costo financiero que asumen las personas con relación al capital recibido y el efecto en su economía familiar.

### DIMENSIÓN SERVICIO A LAS FAMILIAS

1) ¿Cual es el horario de atención a los usuarios?

---

---

---

2) ¿Todos los días?

---

---

3) Respecto a los usuarios del servicio, de alguna forma ¿identifica a algunos como clientes recurrentes?

---

---

4) En términos de costos para los usuarios ¿Cómo considera usted el servicio prestado por su empresa?

---

---

---

5) Si pudiera medir el grado de satisfacción con la cual se retira el cliente, luego de haberle prestado sus servicios usted diría que:



6) ¿Con que frecuencia sus clientes recuperan los bienes dejados en prenda?

-

**DIMENSIÓN LEGALIDAD**

7) ¿Recibe algún tipo de inspección o control por parte de alguna entidad?

8) Si la respuesta anterior es afirmativa, ¿Cuál entidad la realiza?

9) ¿Conoce y comparte con sus clientes información, sobre los términos y requisitos que implica el contrato firmado?

10) ¿Considera que las altas tasas de intereses cobradas por su empresa, supera los índices de usura?

11) Dicho lo anterior, ¿cree que resulte peligroso para la estabilidad del sector, debido a las presiones generadas por el sector financiero?

12) ¿Cuál o cuáles de los siguientes documentos tiene su empresa?

- |  |     |
|--|-----|
| a. Registro Mercantil                  | ( ) |
| b. Rut                                 | ( ) |
| c. Licencia Sanitaria                  | ( ) |
| d. Licencia de Funcionamiento          | ( ) |
| e. Certificado de seguridad industrial | ( ) |

**RESUMEN ENTREVISTA**

**N 10**

1) ¿Cual es el horario de atención a los usuarios? <b>24 HORAS</b>	10 100%
2) ¿Todos los días? <b>SI</b> <b>NO</b>	10 100% 0 0%
3) Respecto a los usuarios del servicio, de alguna forma ¿identifica a algunos como clientes recurrentes? <b>SI</b> <b>NO</b>	7 70% 3 30%
4) En términos de costos para los usuarios ¿Cómo considera usted el servicio prestado por su empresa? <b>COSTOSO</b> <b>ECONOMICO</b>	1 10% 9 90%
5) Si pudiera medir el grado de satisfacción con la cual se retira el cliente, luego de haberle prestado sus servicios usted diría que: <b>MUY SATISFECHO</b> <b>SATISFECHO</b> <b>INSATISFECHO</b>	7 70% 3 30% 0 0%
6) ¿Con que frecuencia sus clientes recuperan los bienes dejados en prenda? <b>algunas veces</b> <b>muchas veces</b> <b>pocas veces</b> <b>nunca</b> <b>siempre</b>	5 50% 3 30% 2 20% 0 0% 0 0%



7) ¿Recibe algún tipo de inspección o control por parte de alguna entidad?

SI	7	70%
NO	3	30%

8) Si la respuesta anterior es afirmativa, ¿Cuál entidad la realiza?

SUPERINTENDENCIA	3	30%
POLICIA	7	70%

9) ¿Conoce y comparte con sus clientes información, sobre los términos y requisitos que implica el contrato firmado?

SI	10	100%
NO	0	0%

10) ¿Considera que las altas tasas de intereses cobradas por su empresa, supera los índices de usura?

SI	2	20%
NO	8	80%
SI	7	70%
NO	3	30%

12) ¿Cuál o cuáles de los siguientes documentos tiene su empresa?

Registro Mercantil	10	100%
Rut	10	100%
Licencia Sanitaria	10	100%
Licencia de Funcionamiento	10	100%
Certificado de seguridad industrial	10	100%

## D. FICHA TÉCNICA

## D. 1. Ficha técnica de la encuesta

**UNIVERSO ESTADÍSTICO:** Empleados y/o propietarios de las casas de Compra venta ubicadas a lo largo y ancho de la ciudad de Cartagena.

**MUESTRA:** 10 entrevistas, distribuidas a lo largo del mes de octubre de 2010 realizada en las Compraventas con establecimiento en la ciudad de Cartagena en diferentes zonas de la ciudad.

### **PUNTOS DE ENCUESTACIÓN:**

- COMPRAVENTA EL GOLF
- COMPRAVENTA EL DORADO
- COMPRAVENTA EL PUENTE
- COMPRAVENTA ESPAÑA
- COMPRAVENTA LA CRISTALINA
- COMPRAVENTA LA PLAZUELA
- COMPRAVENTA LA SIRENA
- COMPRAVENTA LA GEMA
- COMPRAVENTA EL SOL
- COMPRAVENTA MIRAMAR

**MODELO DE ENCUESTA Y RESUMEN:** Se adjuntan a esta página

**E. MATRIZ DOFA**

		OPORTUNIDADES		CORRELACION	
		OPORTUNIDADES DE FINANCIACION			
		b LIBRANZAS			
1 Ent	3 IDENTIFICA CUENTAS RECURRENTE	SI	16 Enc 13 FORMAS ALTERNATIVAS DE FINANCIACION	1	10
2 Enc	2 NIVEL DE ESTUDIOS	SECUNDARIA		3	4
3 Enc	3 ESTRATO SOCIAL	UNO		4	7
4 Enc	6 NIVEL DE INGRESOS DE TRABAJO	b. SALARIO MINIMO		15	19
5 Enc	7 ESTABILIDAD ECONOMICA POR TRABAJO	NO		10	25
6 Enc	8 RECIBE INGRESOS ADICIONALES	NO		28	32
7 Enc	10 PROPORCION DE INGRESOS PARA SATISFACE	70%		19	27
8 Enc	11 SITIO DE COMPRA CANASTA FAMILIAR	b. TIENDAS		30	35
9 Enc	12 FRECUENCIA EN SITIO DE OCIO O DIVERSION	Algunas		31	36
10 Enc	14 SOLUCION DE EMERGENCIAS EN SITUACIONE	c EMPENO			
11 Enc	15 TIPO DE VIVIENDA	ARRENDADA			
12 Enc	17 RAZONES DE USO DEL EMPENO	COMPROMISO SOCIAL			
13 Enc	17 RAZONES DE USO DEL EMPENO	OBLIGACIONES ECONOMICAS			
14 Enc	22 REQUISITOS QUE LE SOLICITARON	EL DOMINIO DEL BIEN			
15 Enc	22 REQUISITOS QUE LE SOLICITARON	DOCUMENTO DE IDENTIDAD			
		<b>FORTALEZA</b>			
17 Ent	7 RECIBE SEGUIMIENTO DE ALGUN ENTE	SI	28 Ent 1 HORARIO ATENCION	24	HORAS
18 Ent	8 CUAL ENTE	POLICIA	29 Ent 2 ATENCION TODOS LOS DIAS	SI	
19 Ent	9 INFORMA SOBRE REQUISITOS DEL CONTRATO	SI	30 Ent 4 COSTO DEL SERVICIO	ECONOMICO	
20 Ent	12 DOCUMENTACION CON QUE CUENTA	TODOS	31 Ent 5 SATISFACCION DEL CLIENTE	MUY SATISFECHO	
21 Ent	1 AFILIACION A SEGURIDAD SOCIAL	SI	32 Ent 6 RECUPERACION DE BIENES POR LOS CLIENTES	algunas veces	
22 Enc	4 ESTA LABORANDO	SI	33 Ent 10 TASA POR ENCIMA DE LA USURA	NO	
23 Enc	5 PERIODICIDAD DE INGRESOS	QUINCENAL	34 Ent 11 PELIGROS ANTE TASA SOBRE USURA	SI	
24 Enc	15 TIPO DE VIVIENDA	FAMILIAR	35 Enc 19 IMPACTO NEGATIVO EN SITUACION ECONOI	EMPEORO	
25 Enc	16 UTILIZA SERVICIOS DE EMPENO	POCAS VECES	36 Enc 20 CALIDAD DE SERVICIO DE "CASAS DE EMP	BUENO	
26 Enc	18 RECUPERO EL BIEN	SIEMPRE			
27 Enc	21 LE EXPLICARON LO QUE IMPLICA EL CONTRA	SI			
		<b>AMENAZA</b>			
28 Ent	1 HORARIO ATENCION	24 HORAS		100%	
29 Ent	2 ATENCION TODOS LOS DIAS	SI		100%	
30 Ent	4 COSTO DEL SERVICIO	ECONOMICO		90%	
31 Ent	5 SATISFACCION DEL CLIENTE	MUY SATISFECHO		70%	
32 Ent	6 RECUPERACION DE BIENES POR LOS CLIENTES	algunas veces		50%	
33 Ent	10 TASA POR ENCIMA DE LA USURA	NO		80%	
34 Ent	11 PELIGROS ANTE TASA SOBRE USURA	SI		70%	
35 Enc	19 IMPACTO NEGATIVO EN SITUACION ECONOI	EMPEORO		62%	
36 Enc	20 CALIDAD DE SERVICIO DE "CASAS DE EMP	BUENO		66%	