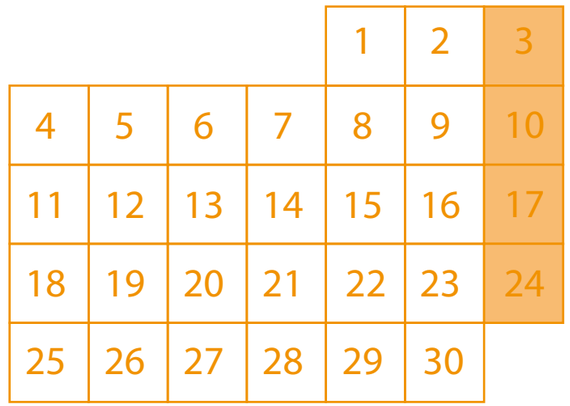
Proyecto
DIARIO INVERSOR



Universidad de los Andes

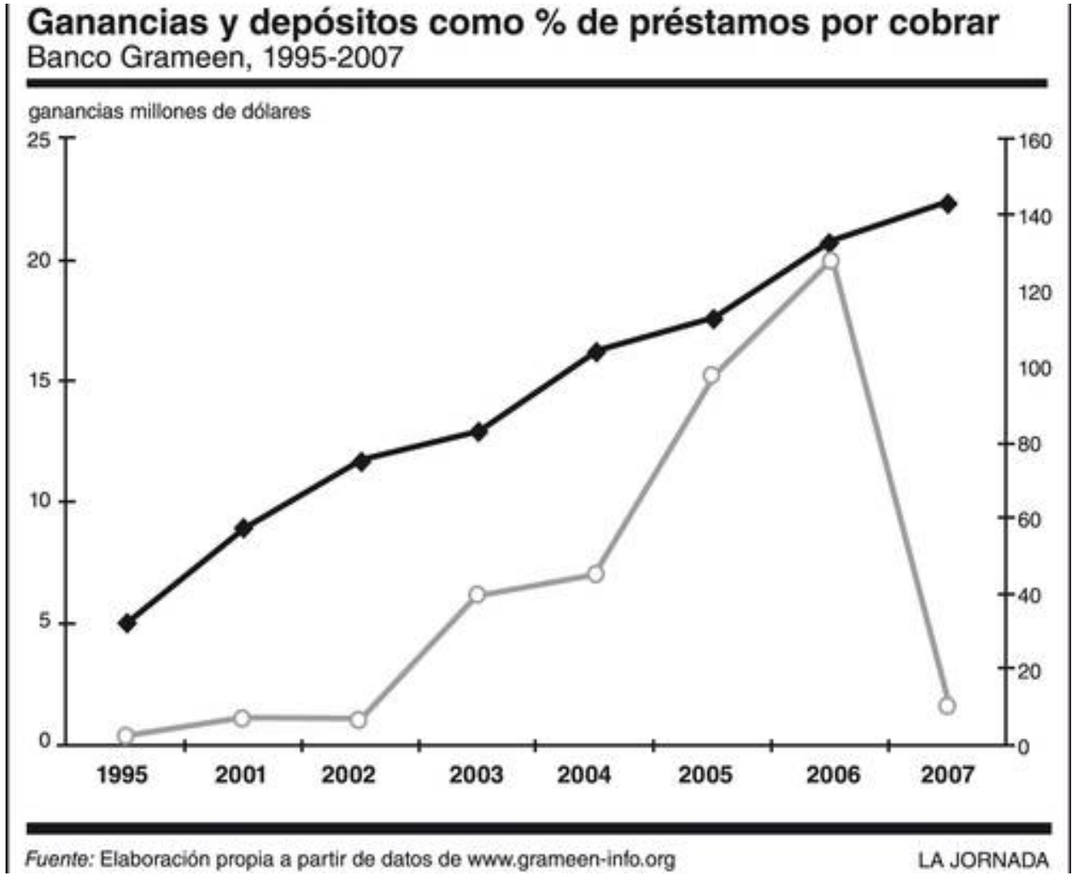
Estudio 6

Nathalia Díaz
María Cristina Peña
Juan José Rodriguez

BANCO DE GRAMMEN TRUST (banco rural)

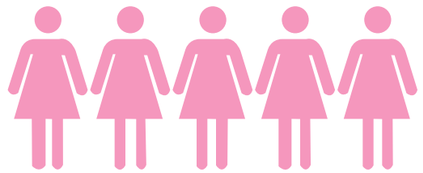
El profesor universitario Muhammad Yumus director del departamento de Economía Rural desde 1971 hasta 1989, decide debido a la hambruna que asolaba Bangladesh tomar cartas en el asunto para mejorar la calidad de vida de sus compatriotas

Muhammad decide crear el banco de Grammen como el primer banco autónomo de su país sobre el cual creó la filosofía de prestar dinero a quienes mas lo necesitaban fuera de los gravámenes de los bancos ordinarios. Las dos mil millones de personas propietarias del banco, eran en su mayoría mujeres (94%) reunidas en grupos de cinco, consiguieron de manera solidaria y responsable reembolsar los pequeños prestamos desafiando los pronósticos de la banca.



PROPIETARIOS
BANCO DE GRAMMEN

120.000.000



1.880.000.000

"El crédito solidario concedido a aquéllos que nunca habían pedido un préstamo refleja el enorme potencial sin explotar que tiene cada ser humano". Muhammad Yumus.

Caracteristicas:

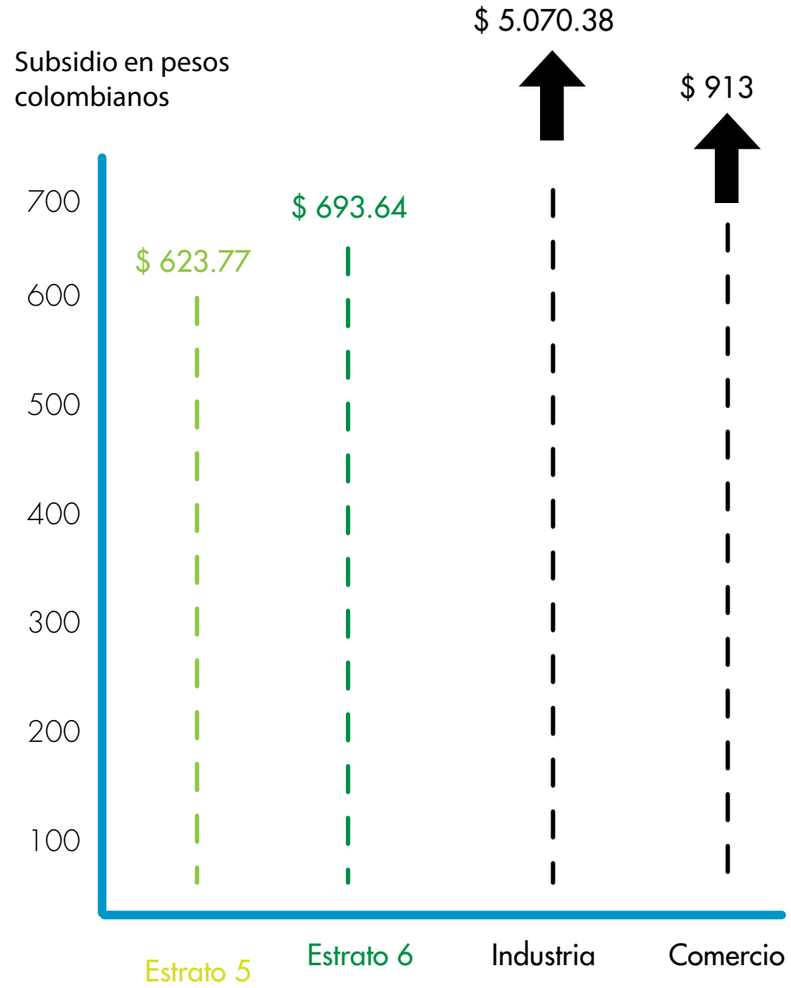
1. Soluciones dadas por el mismo pueblo y no por entidades estatales.
2. La ausencia de Mercado como principal generador de pobreza y por ende violencia.
3. Modelo que ha sido replicado en mas de 60 países en vía de desarrollo.

Actualmente Grammen es una multinacional que ha diversificado sus productos:

a. Filial hipotecaria "la casa de 300 dólares" (600.000 mil pesos colombianos) con 350.000 casas.
b. Gremeen Phone: telefonía móvil que a modo de franquicia aplica las tarifas que la empresa Matriz fija.
c. Grameen Cybernet.
d. Grammen Shakti: Compañía electrificadora (el 60% de las aldeas no disponen de luz eléctrica para sus dispositivos, axial que se suplen con la energía solar que provee la compañía mediante paneles solares).

SERVICIOS PÚBLICOS EN BOGOTÁ

Estratificación	Porcentaje de subsidio en servicios públicos	
1	50 - 70 %	Estos estratos reciben subsidios de la nación y el distrito.
2	35 - 40 %	
3	12 - 14 %	El estrato 3 recibe subsidio de acueducto por parte de los estratos 5,6 y los sectores industrial y comercial.
4	0 %	
5	0 %	No están emparados por subsidios puesto tienen la capacidad económica de autosolvencia (incluye los sectores industrial y comercial).
6	0 %	
Industria & comercio	0 %	



Aumento promedio mensual de subsidio para estratos 1 , 2 y 3

Estratos con subsidio	Acueducto	alcantarillado	Aseo	2011 total bimensual	2011 beneficio anual	Población beneficiada
Estrato 1	34.497	20.086	24.886	79.469	476.814	414.012
Estrato 2	26.650	15.725	14.224	56.600	339.600	2.008.000
Estrato 3	13.712	8.176	10.668	32.556	195.336	2.295.580

*cifras en personas

TOTAL POBLACIÓN BENEFICIADA CON SUBSIDIOS = 4.717.592

Estrato 3 son 2,3 millones de habitantes de Bogotá

"El estrato 3 es un sector socioeconómico que se encuentra excluido de los beneficios de la política social tanto de la Nación como del Distrito. No obstante se constituye uno de los sectores que aportan de manera ostensible a la productividad y a los impuestos de la capital, razón por la cual resulta equitativo subsidiarlos en sus servicios públicos". Concejal Rojas.

TIC

El Grupo del Banco Mundial busca nuevas estrategias para promover la reducción de la pobreza y el crecimiento por medio de la tecnología e la información y la comunicación (TIC).

""Basta encontrarse en un país en desarrollo para percibir el poder de la TIC", señala la directora gerente del Banco Mundial, Ngozi Okonjo-Iweala. "Actualmente hay más de 3000 millones de teléfonos móviles en el mundo en desarrollo. Queremos llevar el proceso al nivel siguiente y respaldar el uso de teléfonos móviles y de la Internet como plataforma de servicios sociales, un crecimiento "verde" y responsabilidad social, para incrementar el bienestar y los ingresos de los pobres"."

En conjunto, el Grupo del Banco ha proporcionado más de US$7700 millones en financiamiento para componentes de TIC en proyectos; ha dado respaldo a más de 20 000 pymes en más de 80 países a través de 300 incubadoras en la red de incubadoras de infoDev, y ha hecho posible la realización de inversiones del sector privado por más de US$30 000 millones en países de ingreso bajo en el período 1997-2007.

- Conectar: Ampliar un acceso económicamente asequible a servicios de voz, Internet de alta velocidad y redes de información y medios.

- Innovar: Utilizar la TIC para introducir innovaciones en todos los ámbitos de la economía y promover el crecimiento de sectores de servicios basados en la tecnología de la información.

- Transformar: Dar respaldo a aplicaciones de TIC para transformar, en cuanto a eficiencia y responsabilidad, la prestación de servicios, a fin de suscitar mayores resultados en términos de desarrollo en todas las esferas de la economía.

COLOMBIA

Cultura del Diario

Debido a la situación de guerra interna, la cultura colombiana se desarrollo en relación a la inmediatez, es decir el disfrute debe ser en momento presente.

Esto afecta

1. Cultura de Ahorro
2. Cultura de Pago
3. Calidad de productos e idea de acumulación
4. Percepción de bienestar

63% vive en condición de Pobreza 27,5 millones de personas.

Pobreza: Hogar conformado por 4 personas o más que subsisten con un salario igual o inferior a $1`100.000 (Según DANE y Planeación Nacional)

Medición de lo estrictamente necesario.

Priorización de placeres

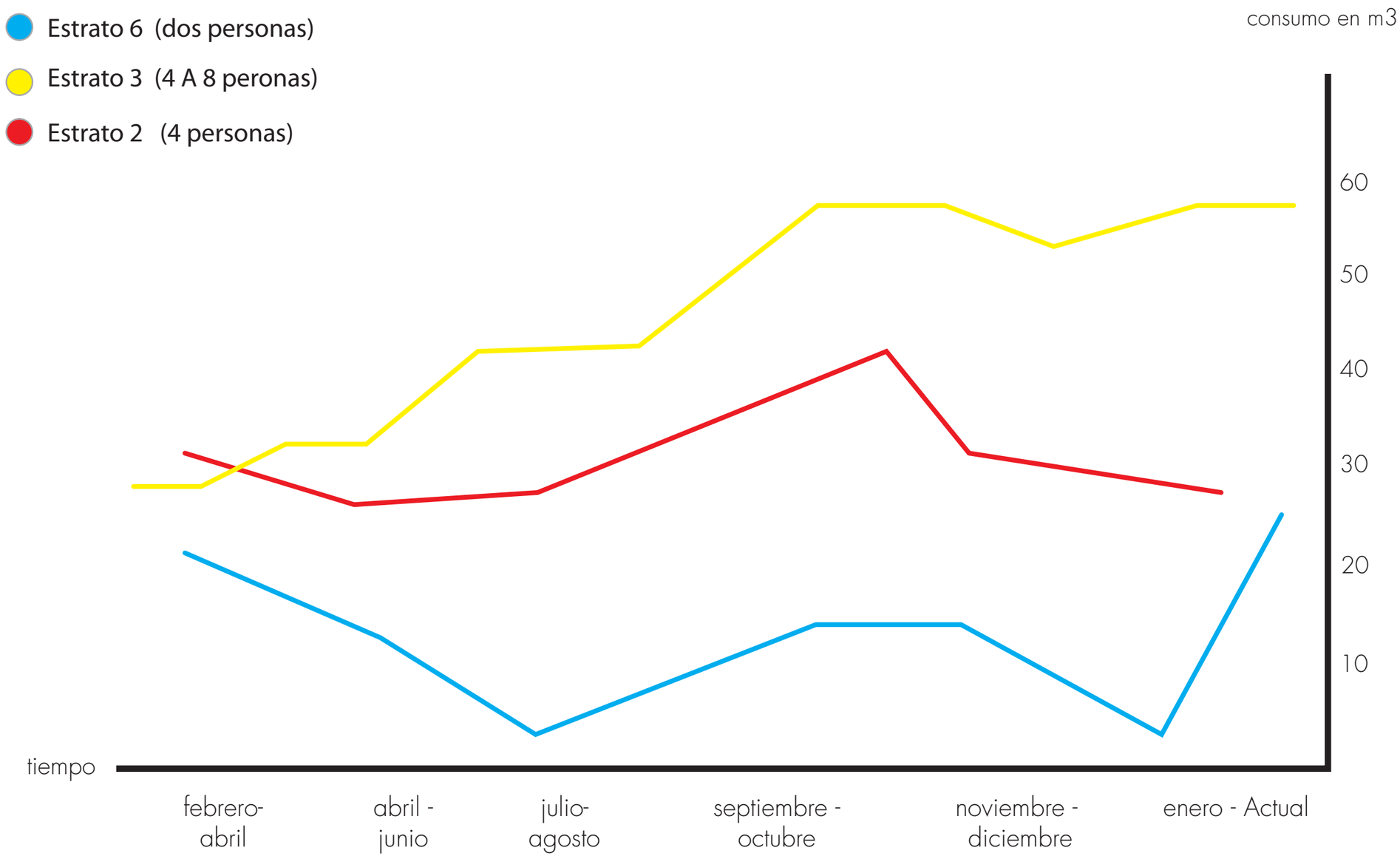
Estrato y formación recidencial

Información e Historial de consumos en los últimos 6 meses y el actual

Facturación y descripción de la misma / (subsidios o aportes)

Zona de publicidad institucional o información importante para el usuario

ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO



PERFIL ESTRATO 6

6

María Lucia Concha
Residencia: Cr 5 #81 - 15
Ocupación: Estudiante Publicidad
Ingresos mensuales: $1'000.000

¿Quién paga los recibos? Por que medio?
Yo, por Internet.

¿Cuantas personas viven en la casa?
Yo y mi prima nada mas.

¿Cuanto invierte en sus pagos de recibos en general?
Depende, porque hay meses que solo estamos poquitos días acá y se bajan, pero hay otros que vienen varias
personas de mi familia y aja ahí suben.

¿Cuanto del porcentaje total de su sueldo se va en servicios?
Yo no trabajo, mi mama y mis tíos son los que nos mandan la plata.

¿Si sale de vacaciones cada cuanto lo hace?
Cada 6 meses y en semana santa y receso cuando me voy a Barranquilla.

¿Cada cuanto se da gustos?
Depende de cuanta plata me sobre de lo que me mandan, pero casi todos los meses.

¿Si ha leído la información del recibo de agua , luz, teléfono, electricidad o gas ?
Si, pero si me preguntas ahora no tengo ni idea que dice.

¿Es consciente que si se demora mas en la ducha lo puede pagar pero siente consciencia ambientalista o no?
Si se que me toca pagar más, pero normalmente me demoro lo que sienta necesario.

Gasto en servicios, periodo Noviembre - Diciembre de 2010.

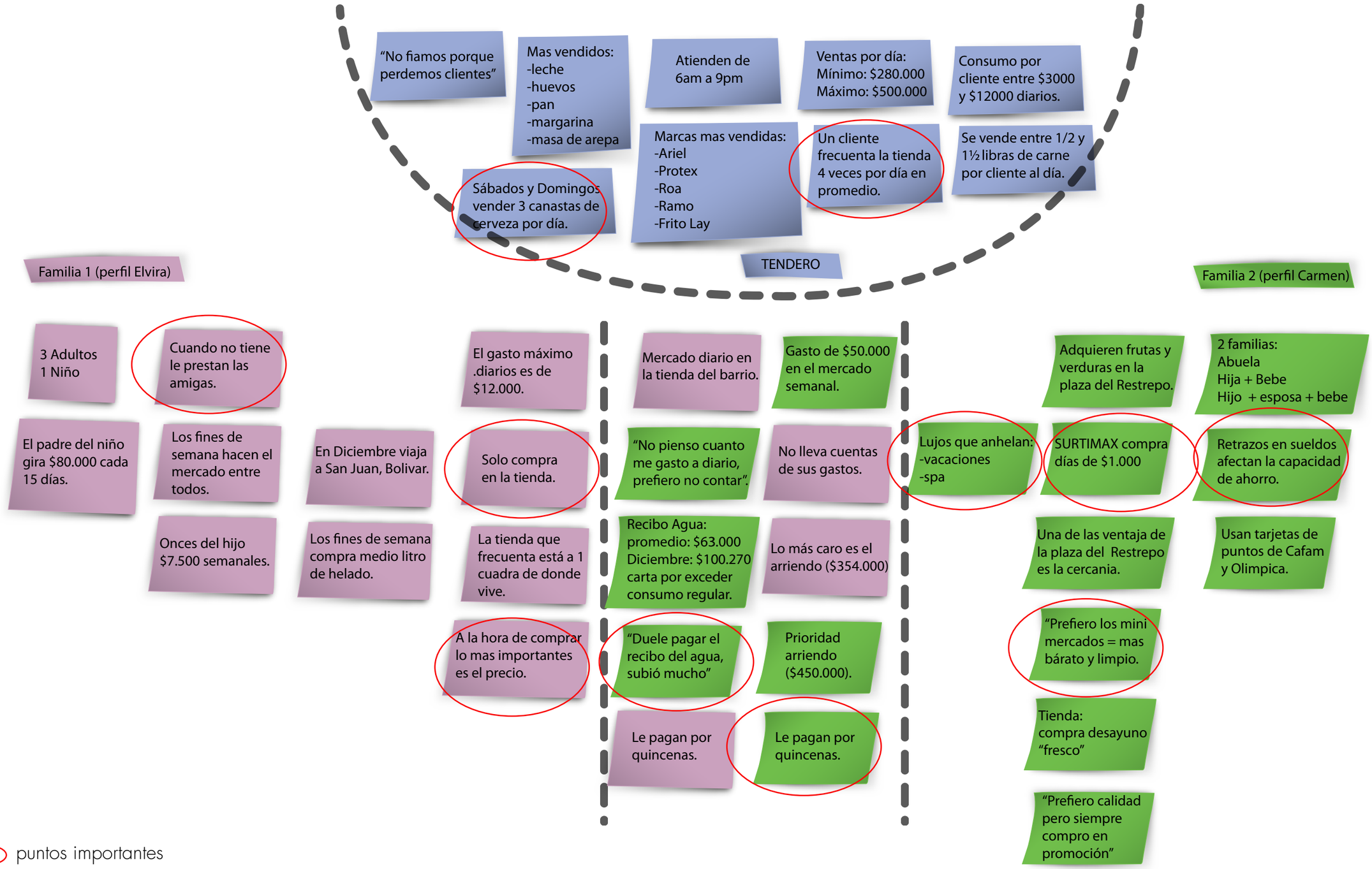
Servicio	Noviembre 2010	Diciembre 2010
Telmex	204.000	204.000
Codensa	71.150	22.210
Gas	58.420	56.362
Agua	245.580	

RECIBO ESTRATO 3

GASTOS MES DE NOVIEMBRE DE 2010

Servicio	Noviembre 2010
ETB	94.450
Codensa	72.670
Agua	462.092

*estratificación 3



puntos importantes

El concepto de la dieta balanceada, y las bondades y ventajas que de ésta derivan, son mayormente desconocidas por los estratos 1, 2 y 3.

Los precios mas bajos de alimentos se encuentran en las tiendas de barrio a pesar de los bajos volúmenes que se venden, a los que le siguen en economía los supermercados Colsubsidio que presentan el precio mas bajo en Bogotá, seguido de Carrefour y Cafam.

En las tiendas de estratos 1 y 2, la variedad de bienes básicos de consumo que requieren de una cadena de frío, está limitada debido a la escasez de neveras y congeladores.

El 60% de los colombianos ganan a diario y por tanto gastan a dario.

Elvira + hijo
Señora + Hija

El arriendo se divide entre 5 perosnas.

Mercado semanal no es igual al mercado diario.

Implicación cultural: turnar pagos (proceso cíclico).

El precio es el factor desicivo en la compra.

Pago de servicios compartido.

Después del arriendo, el agua es el mayor gasto.

Salarios quincenales.

Relaciones entre la familia 1 y la 2.

No quieren saber cuanto gastan.

Implicación cultural: como aprovecho el ahorro.

Cada mes el gasto del arriendo es asumido 100% por una de las tres personas (se rotan)

Abuela
Hija + bebe
Hijo + esposa + bebe

El arriendo es el mayor gasto y es la prioridad.

SENSACIÓN DE PROGRESO EN ESTRATOS 1, 2 Y PARCIALMENTE 3

Adquisición de Bienes Materiales:

- TV
- Celular
- Lavadora
- Refrigerador

REAFIRMACIÓN EN QUE SE ES POBRE

Mentalidad Reiterativa que lleva a pedir…

(El gobierno tiene responsabilidades, pero se debe estimular en la población la capacidad de desarrollar una autonomía que le permita desarrollar un músculo económico conjunto.)

- Auxilios momentáneos lo que crea la necesidad de pedir de nuevo

- Cultura del Diario: - El ganar al diario para gastar al diario.
  - Pagos quincenales.
  - El ahorro se destina a satisfacer una necesidad de progreso medida en bienes materiales (electrodomésticos, tecnología).
  - Se ahora para gastar en corto plazo, Bienes que se devalúan no se busca la capitalización.

DESCONFIANZA EN LA BANCA

Pocos tienen cuentas porque sienten su economía mas estable bajo su propia administración, perciben en los bancos altas tazas de dinero por administración.

- Reciben pagos en efectivo
- El uso del banco se hace exclusivamente para el pago de servicios públicos

USO DE LA TIENDA DE BARRIO

Debido al patrimonio limitado de las familias en estratos 1, 2 y parcialmente el 3, hace parte vital de este comportamiento económico el consumo de productos en presentaciones pequeñas y la denominada compra "al granel" del cual el tendero compra la medida de "bulto" y lo dosifica por media libra o cuarto de libra para la venta diaria.

mercado de granel

PRIMERA APROXIMACIÓN A LA PROPUESTA

TENDERO

Ganancias Costos y Porcentajes

Ganancia Diaria $280.000 a $500.000
Media = $390.000

Semanal Bruto	$2´730.000
Ganancia Neta 20%	$546.000
Mensual Bruto	$11´700.000
Ganancia Neta Mens. 20%	$2´340.000

PROPUESTA
Aporte del estado de $20´000.000, bajo un Hipotético calculado sobre el siguiente patrimonio de una tienda real.

Tienda en mt2	4mt x 3mt = 12.000 mt2
Mercancia	$4.500.000 estimados
Infraestructura	$3.000.000 estimados
∑=	$7.500.000

Patrimonio aumentado con el aporte del Estado a través de las empresas por Responsabilidad Social

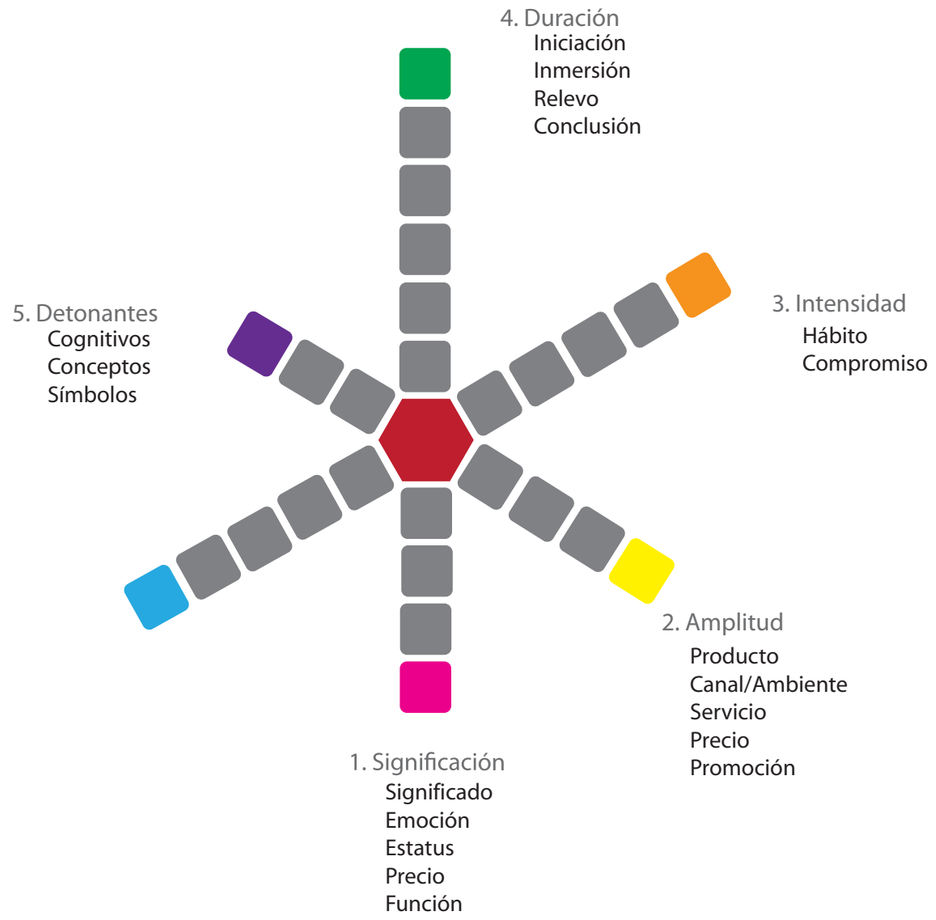
Inversión del estado	$20.000.000
∑ al patrimonio actual	$27.000.000

Retribución sobre las ganancias netas posteriores a la inyección de capital para recuperar la inversión en la población de mujeres cabeza de familia es:

$$\frac{\text{Produccion neta Aumentada}}{80} = \textbf{Ganancia Tendero}$$

$$\frac{\text{Produccion neta aumentada}}{20\%} = \textbf{Ganancia / 5 madres cabeza de Familia}$$

POLÍGONO DE SHEDROFF



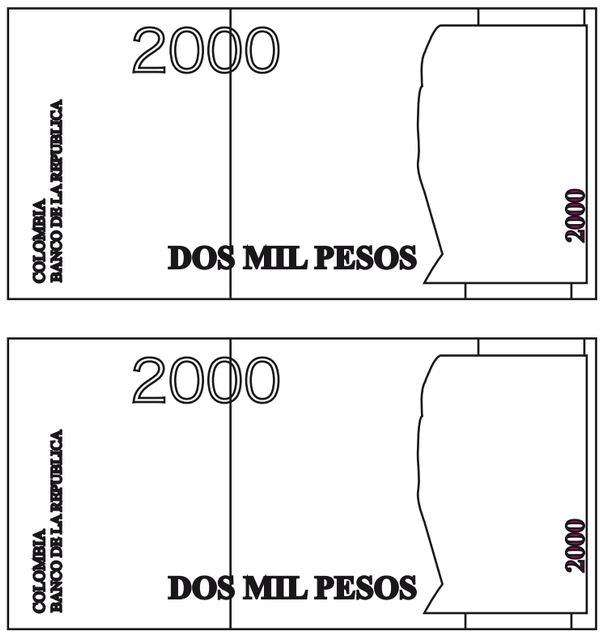
Las personas para quien esta destinado el programa "Diario Inversor", tienden a considerarse así mismos como individuos con poca capacidad de ahorro y creen no poder lograr hacer planes a largo plazo. Nuestra propuesta busca lograr que éstas personas vean que también tienen la capacidad y los medios para ahorrar y generar un capital considerable, para desarrollar sus proyectos a futuro.
Como todo tipo de inversión, ésta crea una expectativa tanto para las madres cabezas de familia como para los tenderos que participan de la iniciativa, acerca de cuanto puede invertir, cual será su margen de ganancia o retorno de inversión, cuanto tiempo tomará el generar ganancias y capitalizar estas para llevar a cabo sus planes de inversión.

Proyecto
DIARIO INVERSOR

				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

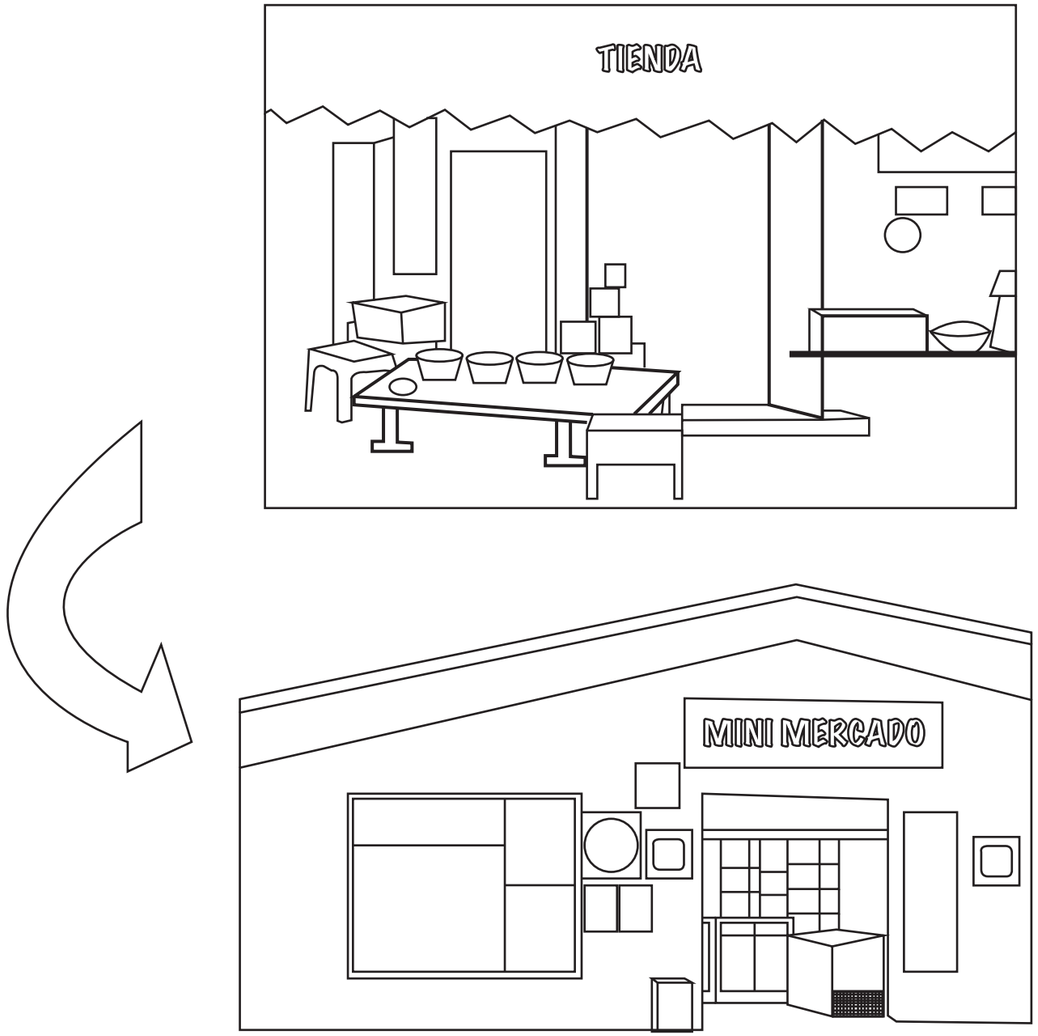
Las inversoras madres cabeza de familia se asociarán en grupos de cinco que serán escogidas por su constancia en sus consignaciones diarias en el punto de Baloto y por su orden de inscripción.

Al tener un punto de baloto en la tienda se están generando ganancias para el tendero y esta ayudando a facilitar el ahorro de sus clientas.



Al final del mes se tendrá un acumulado
único de $24.000

El tendero debe dirigirse a la Cámara de Comercio con su plan de negocio, luego de que las 15 inversoras han consignado $24.000 durante mínimo 3 meses consecutivos, en el punto de Baloto del tendero.



El propietario de la tienda tiene un plazo de dos meses para hacer la inversión efectiva

Etapa 1

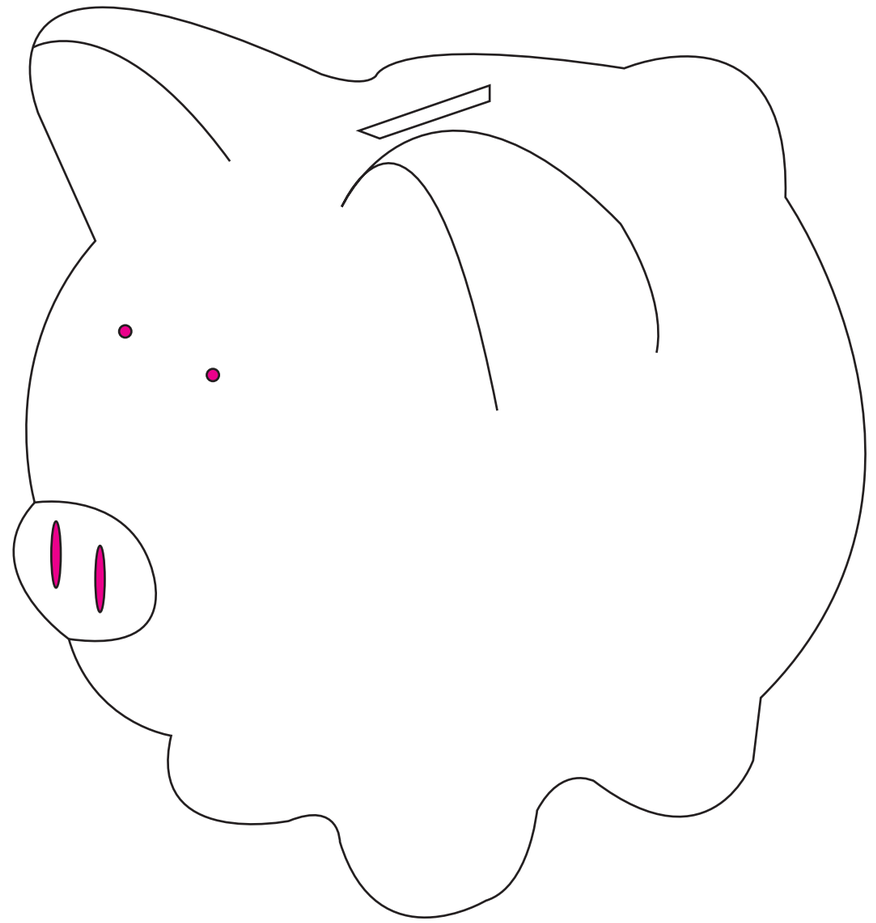
70 % para los tenderos
30 % para las inversoras

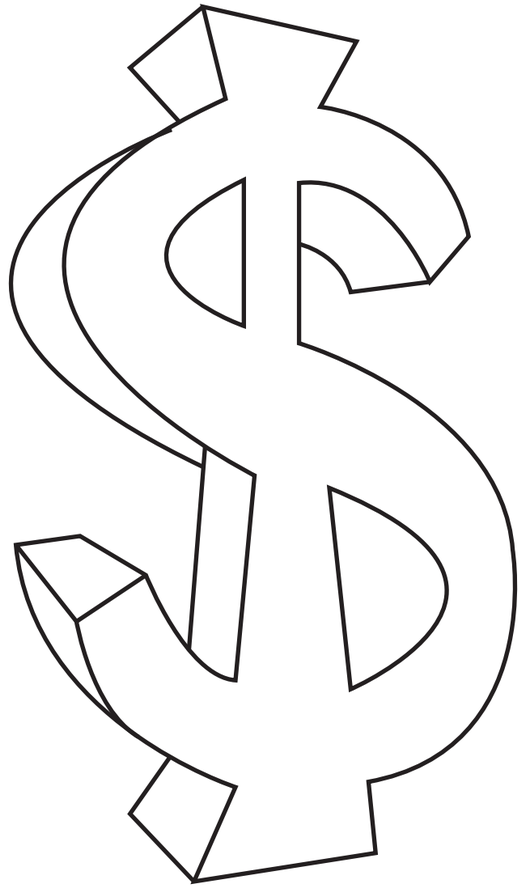
Etapa 2

80 % para los tenderos
20 % para las inversoras

Etapa 3

85 % para los tenderos
15 % para las inversoras





El 30% de la ganancia mensual neta del tendero que esta destinada a las inversoras, se consigna en la respectiva cuenta de cada madre cabeza de familia. Esta cuenta genera intereses en base a la consignación del tendero y al monto que ha consignado la inversora por su cuenta en el punto de Baloto.