

**EDUCACIÓN FINANCIERA Y EL ACCESO A PRODUCTOS Y SERVICIOS
BANCARIOS POR PARTE DEL MICROEMPRESARIO DEL MUNICIPIO DE ZARZAL,
VALLE DEL CAUCA.**

VALENTINA GUERRA OSPINA



**UNIVERSIDAD DEL VALLE
CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ZARZAL VALLE DEL CAUCA**

2021

**EDUCACIÓN FINANCIERA Y EL ACCESO A PRODUCTOS Y SERVICIOS
BANCARIOS POR PARTE DEL MICROEMPRESARIO DEL MUNICIPIO DE ZARZAL,
VALLE DEL CAUCA.**

VALENTINA GUERRA OSPINA

Director

JAIRO JOVANNY SUÁREZ URREGO

MSC. Desarrollo Rural- Universidad De Extremadura (ESP.)

Administrador De Empresas- Universidad Del Valle (COL.)

Codirector

MSC JULIÁN GONZALES VELAZCO

UNIVERSIDAD DEL VALLE

CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ZARZAL VALLE DEL CAUCA

2021

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, agradecimientos especiales a mi madre por su apoyo incondicional.

A agradecimientos a mi codirector Julián Gonzales Velázquez por su dedicación y sugerencias para la investigación, y Jairo Jovanny Suárez Urrego infinitas gracias por su empeño, apoyo, y dedicación de mi pro a esta investigación.

A los comerciantes de Zarzal, en su zona urbana, centro poblado y rural por su gran disposición de realizar la encuesta y contar sus experiencias en sus emprendimientos. Y a todas aquellas personas que tuvieron que ver con su información, sus datos e impulso para que continuara con esa investigación.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación expone las problemáticas que en educación financiera presentan las Microempresas del Municipio de Zarzal (Valle del Cauca). La investigación se centrará en la educación financiera (EF) y en las de decisiones que toman los empresarios a nivel financiero, evidenciando aspectos como: acceso a productos, servicios financieros, acompañado de las diversas oportunidades y limitantes que inciden en la toma decisiones financieras.

En la investigación se utilizó como principal herramienta, la encuesta como medio para recolección de información. Con un tamaño de muestra de 139 Microempresas, calculada a partir un documento solicitado en la Cámara de Comercio de Tuluá en el año 2019. Donde incluye una población de 217 empresas del Municipio de Zarzal. La exploración se realizó por medio de un muestreo estratificado, dado que, a partir de una población finita, se tuvo en cuenta, zonas urbanas y rurales.

La encuesta se estructura inicialmente con datos generales del informante y de la Microempresa. Seguido, de un módulo referente a la educación financiera y el manejo administrativo de la empresa; por último, se indaga sobre los productos y servicios financieros utilizados en las actividades de la organización, como también, las dificultades al acceder a estos.

Se concluye que los Microempresarios ,conocen de productos y servicios ofertados por las entidades bancarias, los más utilizados, cuentas de ahorro (50%), cuentas de ahorro por aplicación móvil (37%) y consignaciones bancarias (44,6%). Además, el (40%) dé cuenta con una formación académica en Bachillerato. Como también, se interesan en el ahorro, inversión y al mantener un manejo de planeación y gestión financiero.

Palabras claves: Educación financiera, Microempresa, Entidades Financieras, Ahorro y Inversión.

TABLA DE CONTENIDO

1	INTRODUCCIÓN	12
2	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	14
2.1	ANTECEDENTES	14
2.2	PROBLEMÁTICA	16
2.3	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	18
2.4	SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	19
3	OBJETIVOS	20
3.1	OBJETIVO GENERAL	20
3.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	20
4	JUSTIFICACIÓN	21
5	MARCO REFERENCIAL.....	24
5.1	MARCO TEÓRICO.....	24
5.2	MARCO CONCEPTUAL	28
5.3	MARCO CONTEXTUAL.....	30
5.4	MARCO LEGAL	32
6	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	34
6.1	TIPO DE ESTUDIO	34
6.2	MÉTODO DE ESTUDIO.....	34
6.3	ENFOQUE INVESTIGATIVO	34
6.4	FUENTES Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	34
6.5	TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS	35
6.6	POBLACIÓN Y MUESTRA	36
7	ENTIDADES FINANCIERAS, SERVICIOS Y PRODUCTOS AL SERVICIO DE LAS MIPYME EN EL MUNICIPIO DE ZARZAL.....	39
7.1	ENTIDADES FINANCIERAS PRESTADORAS DE SERVICIOS FINANCIEROS. 39	
7.2	ENTIDADES FINANCIERAS PRESTADORAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS A LOS MICROEMPRESARIOS.....	48

7.3	SERVICIOS FINANCIEROS A LOS MICROEMPRESARIOS.....	72
8	PROGRAMAS INSTITUCIONALES PÚBLICOS Y PRIVADOS REFERENTE A LA EDUCACIÓN FINANCIERA PARA MICROEMPRESAS (MIPYMES) EN EL MUNICIPIO DE ZARZAL, VALLE DEL CAUCA.	81
8.1	PROGRAMAS DE INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS.	82
8.2	PROGRAMAS DE INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES Y PÚBLICAS	83
9	BASES DE EDUCACIÓN FINANCIERA DE LAS MICROEMPRESAS DEL MUNICIPIO DE ZARZAL.....	86
9.1	PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO DEL ENCUESTADO	86
9.2	EDUCACIÓN FINANCIERA EN LOS MICROEMPRESARIOS ENCUESTADOS	88
10	NIVEL DE ACCESO, LIMITANTES Y PROBLEMÁTICAS PARA ACCEDER A SERVICIOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS.	97
11	ANÁLISIS DE BENEFICIOS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA, ACCESO A SERVICIOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS EN LAS MICROEMPRESAS DEL MUNICIPIO DE ZARZAL.....	101
	CONCLUSIONES.....	114
	RECOMENDACIONES	116
	BIBLIOGRAFÍA	118
	ANEXOS	123

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Clasificación de MiPymes.....	29
Tabla 2. Normatividad que rige a las Micro, Pequeña y Mediana empresa de Colombia	32
Tabla 3. Distribución de microempresarios de acuerdo con zona geográfica	37
Tabla 4. Unidades de encuestas para realizar según zona geográfica.	38
Tabla 5. Entidades prestadoras de servicios financieros en Zarzal.....	39
Tabla 6. Requisitos y beneficios para microempresarios en Banco de Bogotá.	50
Tabla 7. Requisitos y beneficios para microempresarios en Banco Agrario.....	51
Tabla 8. Requisitos y beneficios para microempresarios en Banco W.....	53
Tabla 9. Requisitos y beneficios para microempresarios en Bancamía.	55
Tabla 10. Requisitos y beneficios para microempresarios en Banco Mundo Mujer.	58
Tabla 11. Requisitos y beneficios para microempresarios en Coprocenva	59
Tabla 12. Requisitos y beneficios para microempresarios en Cooperativa Coomeva.	61
Tabla 13. Requisitos y beneficios para microempresarios en la Fundación de la Mujer.....	62
Tabla 14. Tasas de interés Banco de Bogotá	64
Tabla 15. Requisitos y beneficios para microempresarios en el Banco Agrario.	65
Tabla 16. Requisitos y beneficios para microempresarios en el Banco W.	66
Tabla 17. Requisitos y beneficios para microempresarios en Bancamia.	67
Tabla 18. Requisitos y beneficios para microempresarios en Banco Mundo Mujer	67
Tabla 19. Requisitos y beneficios para microempresarios en Coprocenva	68
Tabla 20. Requisitos y beneficios para microempresarios en Cooperativa Coomeva	68
Tabla 21. Requisitos y beneficios para microempresarios en la Fundación de la Mujer	69
Tabla 22. Tabla resumen de líneas de crédito para microempresarios.....	70
Tabla 23. Servicios ofertados por entidades financieras a microempresarios según ley 2009 de 2019.	73
Tabla 24. Servicios ofertados por entidades financieras a microempresarios.....	74
Tabla 25. Crecimiento Financiero.....	101
Tabla 26. Nivel de endeudamiento.....	103

Tabla 27. Capacidad de afrontar contingencias (Covid19).....	105
Tabla 28. Manejo y gestión financiera.	107
Tabla 29. Supervivencia en el tiempo.	109

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Ubicación	31
Figura 2. Evidencia fotografía 1.....	134
Figura 3. Evidencia fotografía 2.....	135
Figura 4. Evidencia fotografía 3.....	136
Figura 5. Evidencia fotografía 4.....	137

INCIDE DE GRAFICAS

Grafica 1. Distribución de microempresarios de acuerdo con zona geográfica.....	38
Grafica 2. Género de los Microempresarios	86
Grafica 3. Ubicación Geográfica.....	87
Grafica 4. Nivel Escolar	87
Grafica 5. Hábitos de ahorro e inversión.	88
Grafica 6. Medios de ahorro utilizados	89
Grafica 7. Principales inversiones de los microempresarios encuestados	90
Grafica 8. Crecimiento financiero de las microempresas	90
Grafica 9. Nivel de endeudamiento	91
Grafica 10. Medios utilizados para préstamos crediticios.....	92
Grafica 11. Importancia de variables en préstamos crediticios	93
Grafica 12. Frecuencia de hacer presupuestal.....	94
Grafica 13. Frecuencia de hacer contable.....	94
Grafica 14. Manejo financiero de la empresa	95
Grafica 15. Confrontación Crisis Sanitaria Covid19	96
Grafica 16. Medio para pago de obligaciones empresariales.....	97
Grafica 17. Uso de servicios bancarios en la empresa grafica N°1.....	98
Grafica 18. Uso de servicios bancarios en la empresa grafica N°2.....	98
Grafica 19. Uso de productos bancarios en la empresa.....	99
Grafica 20. Problemáticas presentadas a la hora de acceder a productos y servicios bancarios.....	100
Grafica 21. Percepción de crecimiento financiero.	102
Grafica 22. Nivel de endeudamiento.	104
Grafica 23. Capacidad de manejo de contingencias.	106
Grafica 24. Manejo presupuestal y Gestión financiera.	108
Grafica 25. Supervivencia en el tiempo.....	110

INDICE DE ANEXOS

ANEXO A. Encuesta	123
ANEXO B. Evidencias fotográficas.....	134
ANEXO C. Entrevista	138

1 INTRODUCCIÓN

En el transcurrir de la humanidad se han creado diversidad de términos que son de suma importancia para dar explicación a la realidad. En cuanto a la economía y de cómo los humanos han venido cambiando los conceptos referentes a la administración y las finanzas, ha mejorado con el paso de los últimos siglos en el manejo de las empresas.

Actualmente, se observa estos temas como ramas indispensables que se deben aprender en todo individuo social y sobre todo los empresarios y emprendedores, poseedores de un establecimiento comercial en el municipio objeto de la observación.

El mundo globalizado exige tener conocimientos no sólo de cómo invertir, sino de cómo ahorrar, así como también de cómo acceder a financiamiento, cómo disminuir riesgos y sobre la economía en general del municipio y del país.

El tema es relevante para la economía de un país como Colombia y en América Latina ya que, entidades como la OCDE (Organización para la cooperación y desarrollo económico), impulsan campañas entre las organizaciones de control, para fomentar la Educación Económica Financiera (EEF).

Mencionando que, el proceso por el cual los consumidores/inversionistas financieros mejoran su comprensión de los productos financieros. Los conceptos y los riesgos, a través de información e instrucción y/o el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras. Tomar decisiones informadas, saber a dónde ir para obtener ayuda y ejercer cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar económico (García, Grifoni, López, & Mejía, 2013).

Pero en el caso de algunos países Latinoamericanos como colombiano es escaso el tema a pesar de los esfuerzos que realiza las entidades gubernamentales y -Financieras, los Fondos para el desarrollo como son: INFE (Red Internacional de Educación Financiera), el Banco de la República (Colombia), el Fondo de Garantías de Instituciones Financieras de Colombia (Fogafin) y (CAF)-Banco de Desarrollo de América Latina, quienes cuentan con múltiples eventos informativos dedicados a la población en general. (García, Grifoni, López, & Mejía, 2013).

El desconocimiento sobre Educación Financiera es una problemática que afecta a muchas personas y establecimientos del mundo. En este proyecto de investigación, se pretende observar y evidenciar cómo afectan las decisiones financieras que toman los empresarios de las Microempresas del Municipio de Zarzal, ubicado en la zona azucarera del nororiente del Valle del Cauca. Dado que la información que llega a los empresarios sobre los beneficios y oportunidades que podrían traer el conocimiento sobre las entidades de apoyo para un futuro crecimiento empresarial y personal puede llegar a ser

limitada, ya que muchos microempresarios emprenden una microempresa sin tener claro un motivo o una necesidad u oportunidad. Según Global Entrepreneurship Monitor

En Colombia entre los años 2009 y 2018 la TEA (Tasa de Actividad Emprendedora) por oportunidad siempre ha sido mayor que la TEA por necesidad, y para 2018 el 18,13% de la TEA es impulsada por oportunidad en comparación con el 2,5% impulsado por necesidad. Entre las razones para aprovechar la oportunidad está lograr mayor independencia (56,8%), incrementar los ingresos personales (34,7%) y mantenerlos (8%) (Monitor, Global Entrepreneurship, 2018).

Con lo anterior mencionado se pretende evidenciar que la (EEF) traerá beneficios múltiples a la población Zarzaleña ya que, el tomar una decisión con fundamentos, puede incitar al desarrollo de habilidades en herramientas y procesos que favorecerá el crecimiento del entorno social y económico zonal y regional, como también el entorno Macroeconómico del país. También realizar la búsqueda de los componentes limitantes que influyen en no motivar al Microempresario a participar en el mundo Financiero y cuales entidades se encargan de facilitar y de cubrir las necesidades que presenta la persona empresaria. Se busca con la investigación, dar respuesta a la problemática planteada desde la indagación inicial y plasmar con base en los resultados las respuestas a los objetivos, primeramente, con la recolección de información teórica y estudios realizados frente al tema planteado, en segunda instancia se desarrolla el trabajo. Que a su vez se obtiene con la ayuda de los instrumentos para la recolección de información. Así mismo, se hace una serie de conclusiones y dar algunas recomendaciones.

2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1 ANTECEDENTES

Para ilustrar acerca de la Educación Financiera y de cómo se pueden tomar las mejores decisiones de inversión financiera para el crecimiento y progreso en las Microempresa de Zarzal, Asobancaria (2017) menciona que: “Para Colombia la cooperación económica que tienen las Micro, pequeña y mediana empresa (Mipymes) es principalmente el motor de la economía nacional ya que son alrededor del 99,5% de unidades” (p. 7). No obstante, se observa en las estadísticas que las empresas tienen un periodo de vida relativamente corto, tienden a ir al fracaso en un tiempo de cinco años, situación preocupante dado que aglomeran alrededor del 67% del empleo y cerca del 38% del PIB nacional, convirtiéndolas en la fuente principal de generación de trabajo e ingresos de la población, tomando lugar como uno de los principales pilares de la estructura productiva. (Asobancaria, 2017).

Sin embargo, las estrategias u ofertas comerciales de algunas entidades bancarias no resuelven del todo el problema de la financiación entre los empresarios. Se evidencian sus limitaciones de información, conocimiento financiero y los requerimientos del banco, limitan en muchos casos la realización de un trámite financiero (Asobancaria, 2017). Según el informe de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) señalan que las principales razones que confirman los colombianos sobre el abandono empresarial están asociadas a la baja rentabilidad del negocio (30%) y a razones personales o relacionadas con la familia (20%) y un (13%) está asociado a problemas para obtener financiamiento por parte de entidades financieras (Global Entrepreneurship Monitor, 2018). Razones que llevan a los nuevos emprendedores a optar por apalancamiento o financiamiento de sus negocios con recursos propios o con créditos a plazos por parte de los proveedores.

Ahora bien, en Colombia dentro de la literatura científica y académica, que incluyen artículos, monografías y trabajos de grado, se lleva a cabo un debate sobre las posibles soluciones a la problemática del desconocimiento, exclusión y negación de los servicios y productos financieros para el microempresario, esta situación aunada a la escasa formación financiera de los emprendedores los convierte en individuos influenciables e incapaces de tomar decisiones financieras correctas y racionales.

En cuanto a las investigaciones sobre Educación Financiera, se encuentra un panorama amplio sobre el tema mediante el planteamiento de problemáticas alrededor del mundo, pero evidentemente el caso particular de los países latinoamericanos muestra un panorama no muy satisfactorio; en materia de (EF) se observan limitantes en países en como Argentina, Perú, Bolivia, Ecuador y Colombia, a excepción de México que viene

desde hace más de 10 años implementando la educación Financiera desde las escuelas, dando materias y posibilidades de un crecimiento en pro de este tema.

En América Latina son numerosas las investigaciones que plantean problemáticas en el panorama financiero de los microempresarios de la región. Dentro de ellas se pueden encontrar las siguientes:

Según Cruz, Campuzano & Betancourt (2018) quienes realizaron el estudio analítico de la situación financiera y económica de México y Uruguay, en cuanto a temas sobre el sistema de bancarización de cada una de las entidades civiles, privadas, del sector gobierno y bancos comerciales. Analizan las políticas, programas de apoyo a las Mipymes y los avances que ha tenido cada país en su población de pequeños comerciantes, en cuanto a la capacitación recibida en temas económicos y financieros. De cómo éstos promueven, contenido concerniente e importante entre estos grupos. Así mismo, estudio mostró el tema de la cultura, y su influencia en los hábitos y desarrollo de la educación financiera, mostró que la EEF es cuestión de cultura, pudiendo prevalecer en ámbitos comunes de decisiones. Finalmente, da recomendaciones para fortalecer e impulsar los programas que incentiven a un mejor desarrollo en las Mipymes mexicanas y uruguayas

Por otro lado, en Colombia plantea (Villalobos, 2016) en su estudio que hay una problemática que enfrenta la población de la localidad de Kennedy barrio ubicado en Bogotá. Donde las familias a cargo de negocios se enfrentan a la disyuntiva de obtener solo para cubrir las necesidades básicas de la canasta familiar. Y muestra como esta disyuntiva desmotiva el proceso de emprendimiento ya que, los ingresos solo alcanzan para las necesidades básicas del día. Es a partir de este estudio es que, en colaboración con la alcaldía de Bogotá, se plantean un proyecto donde se espera aumentar la productividad de esta población, haciéndola más eficiente y ayudando a manejar los costos unitarios y aumentando el servicio.

Igualmente, se plantea que Entidades como el DANE, FEDESARROLLO (Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo), FUNDES, CINSET (Corporación para la Investigación Socioeconómica y Tecnológica de Colombia) han investigado y han evidenciado que en Colombia todavía existen gran número de empresas no registradas en Cámara y Comercio. Lo que hace que sea difícil un apoyo directo a estas micro, pequeña y mediana empresa. La investigación sobre estas empresas no registradas pretende desarrollar un proyecto para la implementación de un simulador financiero en un tiempo estimado de seis meses, dirigido a los sectores vulnerables de la economía. Finalmente se arrojan unas conclusiones y unas recomendaciones respecto al proyecto planeado (Villalobos, 2016).

Por otra parte, Campillo & Barrios (2018) en su estudio aborda la problemática de determinar la importancia que tiene la educación financiera en las pequeñas empresas de la ciudad de Medellín: Barrio Robledo. Haciendo uso de la teoría del comportamiento planificado, para darle fundamentos a su estudio utilizó como instrumento de investigación, la encuesta, con una muestra de alrededor de 65 empresarios del sector. Con base en la Encuesta midió el conocimiento, actitud y comportamiento financiero, y como principal hallazgo fue el desconocimiento financiero entre los empresarios. Sin embargo, se encuentra que en lo personal cuentan con conocimientos de deuda e inversión y son reflexivos y abiertos a los nuevos conocimientos y herramientas financieras que hagan mejorar su éxito empresarial.

Además, según Franco & Renfigo (2014) muestran en su estudio las distintas problemáticas que tienen las diferentes entidades de desarrollo mundial. Centra su atención de América latina y la implementación de planes de desarrollo que beneficia a los países y a su población. Se relata la literatura hasta ahora propuesta por autores y entidades bancarias, donde al final se llegan a unas conclusiones de índole analítico sobre la situación de América latina frente a la educación financiera.

Por ultimo, según Villarejo & Molina (2017) en su estudio aborda la problemática del acceso al mercado financiero, enfocado al uso de los microcréditos por parte del microempresario. Relata la historia del origen y cómo toman las riendas las entidades bancarias colombianas para ofrecer estos productos y como incluyen en estos a los empresarios de la ciudad de Cali Valle del Cauca. Su estudio se centra en factores como los altos requerimientos, los altos costos administrativos, y la inclusión, donde al final se concluyó que las entidades financieras deben enfocarse no solo en ofrecer microcréditos sino también, en incentivar una inclusión y motivación por aprender sobre el tema de las finanzas.

2.2 PROBLEMATICA

El proceso comercial o crecimiento económico gira actualmente con los avances industriales, agroindustriales y tecnológicos, las economías de los países, principalmente de los países emergentes, se encuentran en proceso de materializar su potencial económico. Organismos internacionales como la OCDE, el Banco Mundial, entre otros, han manifestado un interés por desarrollar planes educativos para fomentar la educación financiera en la población, entendiendo como educación financiera, “El proceso mediante el cual los individuos adquieren una mejor comprensión de conceptos y productos financieros desarrollando habilidades para tomar decisiones asertivas, evaluando riesgos

y oportunidades financieras para mejorar su bienestar y calidad de vida”. (Franco & Rengifo, 2014).

En Latinoamérica, según estudio de la (Banco de Desarrollo de America Latina CAF, 2013) se da a conocer la educación financiera manifestada en que al menos una parte de la población que poseen una cuenta bancaria tiene un mínimo conocimientos en el manejo de productos bancarios, como son los préstamos. Conocimiento que permite mayor inclusión, en el sentido que entre más gente conozca los productos financieros ofrecidos por banco hay más posibilidades de progreso o emprendimientos.

El estudio realizado por el Banco de Desarrollo de América Latina (2013) muestra que las ciudades de Latinoamérica con mayor uso de los productos financieros son Sao Paulo con un 72,5%, Quito con un 70,7%, Montevideo con un 55,4%, Bogotá 51,6% y Buenos Aires con un 42,1%. En el caso de México se menciona que la EEF y el emprendimiento, se orienta pedagógicamente desde la educación media.

En Colombia, durante la última década algunas entidades gubernamentales (Alcaldía, Universidad, y Centros de estudios) y privadas (Bancos, Fundaciones y Cámara de Comercio), han desarrollado planes, programas de educación financiera, desde donde se pretendió la comprensión y motivación a diferentes grupos sociales. Dando a conocer los conceptos esenciales sobre el manejo de dinero y capital, la importancia del ahorro, el planeamiento de presupuesto, las deudas buenas y malas, la inversión, los seguros y los fondos de pensión y el cómo tomar una decisión financiera para bienestar personal y grupo familiar. Con el fin de garantizar el beneficio de los consumidores de productos financieros como de los oferentes del sistema. (Cano, Esguerra, Garcia, Rueda & Velasco, 2014).

Sin embargo, el analfabetismo financiero es todavía muy común entre los individuos, a pesar de los esfuerzos por dar a conocer a las personas sobre el mercado financiero que está presente en las ramas económicas del país. Según una encuesta realizada por el Banco Mundial en cuanto a “productos de crédito en Colombia, solo el 12,1% de la población acude a solicitar un crédito a las instituciones financieras, mientras que el 16,9% sigue acudiendo a una forma de financiación informal (Amigos, familia o conocidos)”. (Cano, Esguerra, Garcia, Rueda & Velasco, 2014,p.11). Sin ahondar mucho en este aspecto, se debe considerar como otra posible desventaja relacionada con el tema de acceso financiero, pues en muchos municipios del país, se suele acceder a préstamos de los denominados gota a gota, alrededor de los cuales giran ciertas controversias en lo referente a las tasas de interés fijadas, e incluso en algunos casos, a la seguridad e integridad de quienes acceden a dichos servicios. (Larradondo, 2016)

De acuerdo con el panorama mencionado sobre EF es de pensar que el desconocimiento financiero en los microempresarios del municipio de Zarzal, Valle del Cauca no es ajeno

a esta realidad. Dado que en la localidad muchos de sus microempresarios basan sus inversiones de negocio en el conocimiento empírico. Los conocimientos a nivel de educación financiera no son incluidos en la pedagogía de la educación media. Así mismo, la ausencia de investigación sobre la temática, ahondan más la problemática y la exclusión de beneficios en productos financieros y por tanto, las posibilidades de emprendimiento de empresa locales y regionales, de igual modo, estrategias que fomenten el progreso.

Con ello, una de las posibles razones de que las microempresas fracasen en periodo de dos años ya que, el microempresario carece de un núcleo de prácticas basadas en conceptos sobre productos y servicios financieros sino también de la administración, planeación y control organizacional. Esta carencia de información puede impulsar a los microempresarios a cometer errores en cuanto a la inversión del dinero, la planeación estratégica y la toma de decisiones adecuadas para la empresa. Dado que las decisiones se ven en manos de personas con vacíos en temas, ocasionando una mala elección, que haga desmejorar la calidad de vida del empresario, organización y el mercado donde labora la empresa, considerándose como una limitante y riesgo latente para la economía del municipio de Zarzal.

La educación financiera en municipios como Zarzal puede ser preocupante. Se recuerda que, según La Cámara de Comercio de Tuluá (2019), Zarzal es el segundo municipio con el mayor número de empresas con un 13%, y es uno de los de mayor actividad económica y comercial del norte del Valle del Cauca. Bajo este panorama, se intenta hallar las presuntas dificultades en cuanto a educación financiera y acceso a servicios bancarios en Zarzal, quizá una de las mayores limitantes a las que deba enfrentarse el entramado Mipyme del municipio.

2.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Con base en lo dicho anteriormente se formula la siguiente pregunta de investigación, a desarrollar:

¿Cuál es el nivel de educación financiera y el acceso a productos y servicios bancarios por parte del microempresario del municipio de zarzal, valle del cauca?

2.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Cuáles son las entidades financieras, servicios y productos al servicio de las Microempresas?
- ¿Cuáles son los programas institucionales públicos y privados en lo referente a la educación financiera para Microempresas en el municipio?
- ¿Con qué bases de educación financiera cuentan las Microempresas del municipio de Zarzal?
- ¿Cuál es el nivel de acceso, limitantes y problemáticas para acceder a servicios y productos financieros?
- ¿Qué beneficios trae la educación financiera, acceso a servicios y productos financieros en las Microempresas del municipio de Zarzal?

3 OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Evaluar el nivel de educación financiera y el acceso a productos y servicios bancarios por parte del microempresario del municipio de zarzal, valle del cauca.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar entidades financieras, servicios y productos al servicio de los empresarios.
- Indagar sobre los programas institucionales públicos y privados en lo referente a la educación financiera para Microempresas en el municipio.
- Evaluar las bases de educación financiera de las Microempresas del municipio de Zarzal.
- Determinar el nivel de acceso, limitantes y problemáticas para acceder a servicios y productos financieros.
- Identificar los beneficios de la educación financiera, acceso a servicios y productos financieros en las Microempresas del municipio de Zarzal.

4 JUSTIFICACIÓN

La siguiente investigación se enfoca en la toma de decisiones en los microempresarios zarzaleños y en la observancia de si estas decisiones se toman desde la perspectiva de la educación financiera. Al enfocar nuestra mirada en estas decisiones de los microempresarios, porque se observa que es un tema poco tratado, tanto en el municipio como en el norte del Valle del Cauca.

Las organizaciones están conducidas por humanos y es inevitables que éstos tomen decisiones, pero el caso que nos ocupa, son las decisiones en gestión financiera. Es crucial observar estas decisiones, para que siempre sean en pro del bienestar a la organización. Estas decisiones deben girar en torno a la gestión financiera corporativa, índices de liquidez, endeudamiento y rentabilidad que sean favorables al crecimiento empresarial y aún más, fortalecer e impulsar al emprendimiento. Todo esto, afianzando el entramado MYPYME y redundando en la mejora de calidad de vida de los zarzaleños y sus empresarios.

La percepción de las Microempresas del municipio de Zarzal, Valle del Cauca, muestra que hay dificultades financieras; más aún en la situación actual, como por ejemplo la situación de COVID 19 que obligó al aislamiento. Gran parte de ello, tienen que ver con la información con la que cuenta el empresario y la forma como han decidido implementar estrategias en el manejo del campo financiero. Dado que, para Matallana, et. Al. (2020) las debilidades y dificultades que presenta actualmente en las (MIPYMES) de Colombia es debido a que los empresarios desconocen el manejo de indicadores financieros, eso dificulta conocer el verdadero estado actual de la empresa. Seguidamente, la toma decisiones financieras se hace de manera intuitiva, con poco acceso a información sobre los sistemas bancarios y, por último, no se utiliza la gestión financiera como factor determinante en el crecimiento de la productividad de la organización, sumamente importante en tiempos de crisis.

Entendiendo que se conoce poco sobre las habilidades y limitantes en la educación financiera de los microempresarios zarzaleños, se hace necesario conocer la situación actual a partir de las fortalezas y debilidades halladas, se hará posible que instituciones, la academia o el mismo sector privado, puedan emprender iniciativas que fortalezcan o mejoren las falencias de las cuales se especula.

De acuerdo con los resultados de la presente investigación se podrán formular y ejecutar planes de educación financiera que pueden estar dirigidos a reconocer los productos financieros, conocer las entidades bancarias, distinguir las tasas de interés. De ahí que este estudio muestre las grandes debilidades de los microempresarios en Zarzal, y que a su vez sea reflejo de otros microempresarios de otras partes del país. En ese orden de ideas, se haría necesario y urgente la implementación de estrategias de orientación en

educación financiera a los MIPYMES en Colombia, ya sea por el sector público o privado o en este caso, por el sector financiero. Orientación que redundaría en mayor productividad de las pequeñas empresas y para el sector financiero que vería como aumentan la utilidad por el uso de sus productos financieros por parte de los empresarios. Por ende, para la zona, la región y el país, que verían un crecimiento beneficioso para su desarrollo y economía.

El presente estudio es una línea base o diagnóstico sobre el cual se pueden desarrollar planes que fortalezcan la educación financiera y el acceso al mercado financiero de los microempresarios del municipio.

Considerando que la economía del municipio depende en gran proporción de las Microempresas (Mipymes), es importante procurar y garantizar la estabilidad de estas unidades productivas. Bajo la anterior perspectiva, es necesario que el área financiera de estas microempresas permanezca sólida, pues de ella depende su supervivencia y crecimiento. Además, se debe reconocer la importancia social y económica de las MIPYMES, ya que, estas contribuyen a la generación de empleo, el crecimiento comercial, el desarrollo empresarial, la disponibilidad de bienes y servicios, la circulación de dinero, mano de obra calificada y un crecimiento académico e investigativo. “Convirtiéndose como un elemento fundamental para el equilibrio productivo entre las regiones, dado su potencial elevado para la consolidación de cadenas productivas y su flexibilidad para generar nuevos productos con valor agregado” (Matallana, et. al., 2020).

En este orden de ideas, se observará si los conceptos y aspectos puestos en práctica por los microempresarios de la zona, son adecuados para sus empresas. Y si realmente la educación financiera permitiría un mayor criterio a la hora de planear estrategias y soluciones a los problemas que se presenten en la organización, ya que el conocimiento sobre educación financiera (EF) puesto en práctica en la toma de decisiones son determinantes para la durabilidad y estabilidad de la empresa en un mercado cambiario.

Así que, se piensa que esta investigación puede ayudar a futuros y actuales empresarios a tener una mejor opción y perspectivas a la hora de tomar unas decisiones financiera; con la finalidad que las microempresas tengan un ciclo de vida más largo en el mercado económico de un país. Dado que se puede recomendar a la comunidad y al microempresario o entidades de la administración local, la cámara de comercio o entidades bancarias a ayudar a tener una perspectiva más amplia, mediante una pedagogía que los haga avanzar como emprendedor, empresario o negociante, minimizando los riesgos de decisiones a partir del desconocimiento.

Justificación personal

Este estudio contribuirá a mi desarrollo como investigadora, ya que, se plantea dicha investigación con la finalidad de obtener un título profesional universitario y aparte poder realizar concurso en universidades reconocidas en Colombia u otro país para realizar estudios de postgrado con énfasis en la investigación, ya que tanto la investigación como la educación financiera son temas de mi interés.

Justificación académica

Esta investigación ayudará los futuros Administradores de Empresas en su formación profesional, ya que, dará una mirada general de un grupo de microempresas del municipio de Zarzal, Valle del Cauca en cuanto a la situación que enfrentan en su entorno interno y externo organizacional, para que, se generen futuras propuestas para solución a las problemáticas y necesidades que se vayan presentando en el día a día en la población zarzaleña y del norte del Valle del Cauca.

Justificación Social

La realización de este estudio es relevante para el entorno social del municipio de Zarzal, Valle del Cauca, la necesidad de dar orientación a los individuos (nuevos emprendedores y/o empresarios) inicia con investigar y el diagnosticar de las falencias y fortalezas, para este caso, en materia de toma de decisiones financieras. De algún modo esta investigación aporta indirectamente a trabajar sobre un mejor control y gestión de las organizaciones desde una rama de las financieras. La estabilidad financiera de las Microempresas (MIPYMES) zarzaleñas contribuye al bienestar del empresario y de sus empleados, sin desconocer que este fenómeno fomenta el crecimiento económico de la región y tal vez, del país.

5 MARCO REFERENCIAL

5.1 MARCO TEÓRICO

La presente investigación se realiza en torno al paradigma *positivista*, ya que, según sus autores entre ellos el más apropiado para la investigación **Auguste Comte** quien menciona que la experimentación empírica es parte del sentir del ser humano, esto tratando de solucionarlo de una forma cuantificable, ya que, trata de eliminar todo tipo de subjetividad en el investigador. Comte también menciona que todo experimento o estudio debe ir con pruebas documentadas por el hecho de que el *positivismo* es explicar causalmente los fenómenos por medio de leyes generales y universales, lo que le lleva a considerar a la razón como medio para otros fines.

Alrededor de los siglos investigadores de las teorías clásicas económicas, administrativas y financieras tales como: *Chiavenato (1936)*, *Emery (1948)*, *Richard Thaler (1945)*, y *Herbert A Simon (1974)* entre otros, se han interesado en la educación financiera y ésta, como promotor para las buenas decisiones referentes a una empresa u organización. Por lo que se relatará algunos puntos de vista sobre la EF y la toma de decisiones, en un estado regido por un sistema financiero en las empresas. (Chiavenato, 2006).

Prosiguiendo con lo anterior, se enuncia en la económica clásica en donde se deriva una serie de teorías entre ellas la *racionalidad limitada o racionalidad acotada*, realizada por Simón en el año 1957 donde plantea tres condiciones para la toma de decisiones económicas en el ser humano, entre estas están: N° 1 imperfección del conocimiento: esta menciona que el ser humano tiene un conocimiento fraccionado de las situaciones, condiciones y contextos que lo rodean por lo cual tiende a tomar acciones futuras a partir de un conocimiento presente en su mente. N° 2 la imposibilidad de anticipar las consecuencias de los actos deseados, ya que, el ser humano está presente en el futuro que decidió, tendrá que tomar acción o actividad de diseño, y el 3. Un límite más está en la imaginación de las personas, dado que ésta tampoco llega a concebir todos los modelos probables que el individuo puede poner en práctica. (Gallego, 2007).

La racionalidad limitada se caracteriza por dos conceptos: búsqueda y satisfacción. Si el tomador de decisiones no conoce las alternativas de inicio, entonces él debe de buscarlas mediante un proceso de aproximaciones sucesivas hasta encontrar la alternativa más satisfactoria. También es conocido como modelo de racionalidad procesal porque es resultado de una deliberación apropiada, de un proceso de razonamiento. (Gallego, 2007).

Ahora bien, Simón en el año 1962 concibió a la teoría economía como administrativa, haciendo aportes muy significativos a la teoría de la administración con su método para la toma de decisiones y la solución de problemas en las instituciones, ya que, toda empresa se ve rodeado por un ambiente externo e interno y con ello, se enfrenta a situaciones en la que tiene que llevar al gerente encargado al límite de tomar una decisión para bien de la organización y sus trabajadores. El gerente es el principal motor para encaminar a la empresa hacia sus objetivos, ya que, esta persona encargada es la que pone sus decisiones mediante sus sentimientos, creencias, experiencias y sus conocimientos. (Gallego, 2007)

Se menciona también, que entre el surgimiento de la economía clásica y la neoclásica se desprenden las finanzas, que se puede definir como “la administración del dinero, a nivel microeconómico se refiere al manejo de variables de consecución de fondos, las decisiones de inversión y gastos, la liquidez y la solvencia empresarial”. (Ríos, 2008,p.7). El fenómeno obedece entre otros factores al notable crecimiento de la propiedad privada de acciones, el interés del público en las corporaciones después de la primera guerra mundial y la intrincada red de instituciones mediante las cuales se podían obtener los fondos requeridos.

Entre esto se dio evolución a la teoría de las finanzas corporativas la cual según Fisher (1930) citado en Ríos (2008), menciona el teorema de separación.

1. La elección de una empresa de inversiones, es independiente de las actitudes de su propietario hacia las inversiones.
2. Es posible separar las decisiones de inversión de una empresa, de las decisiones financieras de la empresa.
3. Que las decisiones de producción de una firma de un empresario deberían ser independientes de las decisiones de consumo Inter temporal del mismo empresario. “Esto se traduce en el refrán que el plan de producción que maximiza el beneficio de la firma no será afectado por las decisiones que toman sus propietarios”. (Ríos, 2008,p.14).

Para ser más claros, la teoría de separación consiste en que la toma de decisiones de inversión de los gerentes no debe de ser tomada por situaciones subjetivas, sino con datos donde requiere conocer la rentabilidad del proyecto de interés y el mercado financiero a donde está entrando. Por lo que el teorema requiere de un conocimiento y criterio de las cosas, es decir, ser objetivos ante la situación de inversión, ya que esta, es la que puede indicar un valor de ganancia en la organización.

También según Muñoz, Borbon & Laborin (2019) entre los investigadores actualmente presentes en la economía conductual se encuentran Richard Thaler, Daniel Kahneman y Amos Tversky, quienes expresan que el ser humano es un ser no racional en la toma de

decisiones en cuanto a situaciones de adversidades. Siempre espera una acción para la satisfacción de un interés propio de la persona y no una solución al problema presentado en dicho momento. (Muñoz, Borbon, Laborin, 2019).

Ellos dicen que toda decisión implica cierto rango de incertidumbre, esto lleva a que las personas tomen decisiones apresuradas y sin medir las consecuencias a mediano y largo plazo y es en ese momento donde el ser humano no es racional. Existen momentos en que el individuo debe de tener estímulos de apoyo que le hagan caer en la cuenta de que existe un mejor sitio mental que le permitan tomar mejores decisiones.

Como ya se ha mencionado anteriormente, hay diversas teorías que hay entorno al campo de la toma de decisiones y las finanzas. A continuación, se darán a conocer algunas opiniones respecto a la toma de decisiones financieras, las finanzas corporativas y la educación financiera en las organizaciones:

De igual modo, Emery y Finnerty, mencionan en su libro Fundamentos de la Administración Financiera, a las finanzas corporativas como factor importante para las empresas, es entender, analizar y rectificar mejor la información sobre sucesos que pasan dentro de un sistema económico de determinado país o ambiente en el que se mueva la organización. Por lo que se puede prever una decisión a la hora de invertir en un proyecto personal o un cambio para la empresa.

Se dice que existen tres tipos de decisiones de inversión, cuyas decisiones se clasifican en: decisiones de inversión, decisiones de financiamiento, y las decisiones gerenciales, estas pueden tener mucho peso a la hora de determinar el buen funcionamiento de una organización. (Lutsak, 2011)

Según Cruz, Campuzano & Betancourt (2018) mencionan que la falta de educación financiera presentada en los países latinoamericanos es derivada de las pocas oportunidades económicas que tienen las Mipyme, ya que entidades bancarias se limitan a prestar un servicio de crédito, simplemente porque se debe tener determinados estándares obligatorios para la entidad; que en ocasiones llegan a ser mucho, por lo que no se genera una oportunidad en la que los empresarios puedan experimentar en el mundo de las finanzas.

Así mismo, Chiavenato (1936) citado en Gitman & Zutter (2012) menciona que, para que las empresas tengan un ciclo de vida próspero en un mercado se deben tener en cuenta cuatro principios fundamentales, que son: 1. planeación, 2. preparación, 3. control y ejecución. Estos son principios que tienen la finalidad de que una organización tenga una estructura definida en la ejecución de sus actividades para un nivel óptimo de productividad.

Adicional a esto, Zevallos (2006) menciona que las PYMES han dado un gran cambio en la economía latinoamericana, ya que debido a las crisis empresarias, son estas las que en algún momento han dado peso en las estadísticas económicas de un país tales como el PIB por lo que, también dice que estas son las que algún momento y casi en su mayoría han aportado a más empleo en un mercado.

Para Silva (2005) la falta de competitividad y desaceleración del mercado latinoamericano se debe en parte a que los gobiernos de los países no invierten un desarrollo empresarial, ya que no enfatizan sus esfuerzos en la divulgación de las competencias y conocimientos sobre las estructuras económicas y su funcionamiento, por lo que la falta de educación no solo se deriva del hogar o del desinterés, se debe a la tan precaria eficiencia de las instituciones financieras de un gobierno.

Se dice también de acuerdo con Álvarez & Abreu (2008) que la toma de decisiones no acertadas en una organización, son debido a la falta de estrategias organizacionales y financieras, ya que, la administración financiera está ligada netamente a funciones de operaciones en cuanto el manejo del dinero de una organización. Para ello se hace de sumamente necesario que la persona encargada de dichas funciones y toma de decisiones tenga un correcto manejo de estas áreas, de este modo en sus manos se encuentra el futuro de dicha organización.

Según, la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) la educación financiera tiene un gran peso no solo en las organizaciones, si no en los individuos mismo de un estado, ya que permite que los grupos sociales tomen decisiones correctas de consumo, estando a la vanguardia de los riesgos, necesidades, prioridades que se tienen en el momento y para el futuro. Es así como la EF se convierte en un factor importante para incentivar el ahorro como la inversión, trabajando en la confianza del individuo y contribuyendo en su estabilidad en una sociedad económica. (García, Grifoni, López & Mejía, 2013).

Para, Asobancaria (2017) la educación financiera en las PYMES es de suma importancia, ya que el conocimiento financiero en los microempresarios estimula a las empresas a tener una mayor cobertura de temas relacionados con las finanzas para su organización, lo que puede ayudar a una mejor planeación estratégica, mayor eficiencia en procesos, ahorro, inversión, utilidades control y en general un crecimiento empresarial, convirtiéndose en una herramienta para la sostenibilidad en un mercado.

5.2 MARCO CONCEPTUAL

La investigación sobre Educación Financiera y el acceso a productos de servicios bancarios por parte del microempresario del municipio de Zarzal se sirve de trabajos sobre la temática orientada a la educación financiera. Es necesario mencionar que el sector adolece de trabajos que se hayan desarrollado en el municipio e incluso, en el propio departamento del Valle. Sin embargo, buscando dar suficientes respuestas a la investigación y dar un aporte nuevo a las situaciones de los comerciantes del municipio, este trabajo se apoya en **las siguientes categorías:**

Educación financiera

Para el Banco del ahorro nacional y servicios financieros – Bansefi-, la educación financiera es un proceso de desarrollo de habilidades y actitudes que, mediante la asimilación de información comprensible y herramientas básicas de administración de recursos y planeación, permiten a los individuos: a) tomar decisiones personales y sociales de carácter económico en su vida cotidiana, y b) utilizar productos y servicios financieros para mejorar su calidad de vida bajo condiciones de certeza. (Lara & Hurtado, 2020)

Variables Macroeconómicas

Según Gregory Mankiw las variables económicas son todos los datos numéricos que están ligados a la actividad humana de producción y trabajo que se expresan de forma contable para determinar el desarrollo de un mercado económico, es decir que se determina a partir de los ingresos producidos en bienes y servicios por una sociedad a nivel global. Entre algunas de estas variables se pueden encontrar lo que es la inflación, deflación, ingresos, empleo y el crecimiento, oferta, demanda, emprendimiento, servicios financieros, entre otras. (Mankiw, 2012)

Estados Financieros

Según Álvaro Javier Moreno en su libro Principios de la Contabilidad son informes que transmiten información la cual es utilizada por las instituciones empresariales para dar a conocer la situación en determinada fecha o periodo, que pueda ser de interés para los altos miembros de la empresa para verificar los cambios que experimenta la misma. (Lopez, 2010)

Toma de decisiones

La toma de decisiones para Chiavenato (2006) es el proceso mediante el cual se realiza una elección y análisis de opciones o formas donde se trata de resolver diferentes situaciones de la vida en diferentes contextos: a nivel laboral, familiar, personal, sentimental o empresarial. Las cuales determinan el proceso a seguir.

Emprendimiento

Para Duarte & Ruiz (2009) el emprendimiento es un proceso por el cual un individuo se desarrolla en espacios de pensamiento, creación e innovación, para imaginar y materializar proyectos e ideas, convirtiéndolas en oportunidades realistas para el desarrollo propio; en un espacio social, como es el crecimiento, transformación y mejoramiento del ser humano.

Empresario

Según la Cámara y comercio de Bogotá, el empresario es considerado un ser natural el cual realiza y se dedica a la realización de una actividad económica organizada para la producción, transformación, comercialización, administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios, actividad que puede desarrollar a través de uno o más establecimientos físicos o electrónica, de comercio. (Camara de Comercio de Tuluá, 2019)

MiPymes

En Colombia las empresas consideradas como Micro, Pequeña y Mediana empresa se definen de la siguiente manera.

Tabla 1. Clasificación de MiPymes

Sector	Micro	Pequeña	Mediana
Manufacturero	Inferior o igual a 23.563 UVT.	Superior a 23.563 UVT e inferior o igual a 204.995 UVT.	Superior a 204.995 UVT e inferior o igual a 1'736.565 UVT.
Servicios	Inferior o igual a 32.988 UVT.	Superior a 32.988 UVT e inferior o igual a 131.951 UVT.	Superior a 131.951 UVT e inferior o igual a 483.034 UVT
Comercio	Inferior o igual a 44.769 UVT.	Superior a 44.769 e inferior o igual a 431.196 UVT.	Superior a 431.196 UVT e inferior o igual a 2'160.692 UVT.

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019.

5.3 MARCO CONTEXTUAL

Departamento del Valle Del Cauca

El Departamento del Valle del Cauca, es uno de los treinta y dos departamentos que, componen el territorio de la República de Colombia. Está en el Suroeste del país, haciendo parte de la región Pacífica y la Andina. Cuenta con una superficie 22.140 Km², lo que representa el 1.94 % del territorio nacional. Su capital es la ciudad de Cali y está dividido política y administrativamente en 42 municipios. De acuerdo Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE el Departamento del Valle del Cauca cuenta con una población de 4.660.741 Habitantes (proyecciones para 2016), siendo el tercer departamento más poblado. La densidad de la población Vallecaucana es de 210,51 hab/Km². (Instituto Geográfico Agustín Codazzi, 2018).

Municipio de Zarzal Valle del Cauca

Entre su división política y administrativa se encuentra en uno de los 42 municipios el municipio de zarzal cuenta con 7 corregimientos en sus alrededores, el municipio se encuentra a una distancia de la capital de 140 kilómetros y un tiempo aproximado de dos horas, ubicada en sentido norte de esta. Actualmente cuenta con 46.599 habitantes de los cuales el 48,5% es población del género masculino y el 51,5% pertenecen al género femenino. (Departamento Nacional de Planeacion del Valle, 2019).

El municipio tiene un área de 355,14 Km², conformada principalmente por terreno plano y colinas (262 Km², con clima cálido) perteneciente al valle geográfico del Río Cauca; al Norte y al Oriente se observan algunos accidentes orográficos de poca elevación que hacen parte del piedemonte (93 Km², clima medio) de la vertiente occidental de la Cordillera Central. Entre estas elevaciones se desatacan el cerro de Pan de Azúcar, los altos de La Aurora y Montenegro, la sierra del Salado y la sierra de Zarzal, el cerro de Cara perro y la loma de la cruz. (Zarzal, 2018)

Desde el punto de vista hidrográfico, el río Cauca marca el límite occidental del Municipio. A él confluyen las aguas del Río La Paila, de las quebradas Las Cañas y La Honda, de los zanjones Murillo, Las Lajas y Limones y el río La Vieja. La Cabecera Municipal se encuentra situada en los 4°23'34" de latitud norte y 76°04'28" de longitud oeste, entre sus límites se encuentra que al norte limita con el municipio de la victoria y Obando, en sentido sur limita con los municipios de Bugalagrande, Andalucía y Tuluá. Dando un giro de forma al occidente el municipio de Roldanillo y Bolívar, y en sentido oriente con el municipio de Sevilla. Zarzal se encuentra a una altitud sobre el nivel del mar de 916 a una temperatura media y alta de 24° a 33° dando una extensión total de 362 km/2. (Zarzal, 2018).

Entre su actividad económica principal el municipio de Zarzal es reconocido por los vallecaucanos por la presencia de dos grandes industrias, tales como la azucarera (Rio Paila Castilla) y la empresa nacional e internacional como lo es Colombina, empresas que se destacan por ser pioneras en el empleo y crecimiento de la región. También es de destacar que a sus alrededores se encuentra una gran actividad agrícola y ganadera con la siembra de cultivos transitorios y de frutas, destacándose en la actividad se encuentra la empresa Las Lajas, dedicada a la siembra y recolección de frutos cítricos y el aguacate Hass tributo de exportación.

En el Municipio de Zarzal, existen 1302 establecimientos comerciales, distribuidos en las diferentes actividades económicas. Entre las empresas inscritas se observa que el sector Agropecuario es el mayor generador de empleo del municipio, con un total de 1.821. Le sigue en su orden, la industria que participa con un total de 1.783 personas empleadas, de los cuales el 90% corresponden a la empresa Colombina e Ingenio Riopaila S.A. la más representativa con relación al número de empresas por actividad, el sector más representativo es el comercio, con un 60.2% del total, seguido del sector servicios, que representa el 17.5%, y genera 293 empleos directos. (Zarzal, 2018).

Figura 1. Ubicación



Fuente: Alcaldía Municipal de Zarzal, 2018

5.4 MARCO LEGAL

En este apartado se mencionan las leyes establecidas por el gobierno de la república de Colombia para promover el desarrollo de la MIPYME en el país. Así mismo; la promoción y estructura de estas, también se relaciona las leyes a las que se rigen las entidades financieras para el manejo de derechos y deberes del consumidor frente a productos y servicios bancarios.

Tabla 2. Normatividad que rige a las Micro, Pequeña y Mediana empresa de Colombia

TIPO DE NORMA		FECHA DE EXPEDICIÓN	DESCRIPCIÓN NORMA
LEY	DECRETO		
Ley 1819		29 de diciembre del 2016	Por medio de la cual se adopta una Reforma Tributaria estructural, se fortalecen los mecanismos para la lucha contra la evasión y la elusión fiscal, y se dictan otras disposiciones
Ley 1793		7 de julio del 2016	Por medio de la cual se dictan normas en materia de costos de los servicios financieros y se dictan otras disposiciones.
Ley 1780		2 de mayo 2016	Por medio de la cual se promueve el empleo y el emprendimiento juvenil, se generan medidas para superar barreras de acceso al mercado de trabajo y se dictan otras disposiciones.
Ley 1735		21 de octubre de 2014	Por la cual se dictan medidas tendientes a promover el acceso a los servicios Financieros transaccionales y se dictan otras disposiciones
Ley 1676		20 de agosto del 2013	Por la cual se promueve el acceso al crédito y se dictan normas sobre garantías mobiliarias.
Ley 1429		29 de diciembre de 2010	Por la cual se expide la ley de formalización y generación de empleo
Ley 1314		13 de julio de 2009	Por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptados en

			Colombia, se señalan las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento
Ley 590		2 de agosto de 2004	Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones."
Ley 590		10 de julio del 2000	Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo del micro, pequeñas y medianas empresa.
Ley 1450		2011	Por la cual clasifica a las empresas por tamaño en número de trabajadores y monto de utilidades.
Ley 905		2004	Señala de manera específica algunas entidades que conforman el Sistema Nacional de Apoyo a las Mipymes, que son las siguientes: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Ministerio de Protección Social (Hoy Ministerio del Trabajo), Ministerio de Agricultura, Departamento Nacional de Planeación (DNP), Sena, Colciencias, Bancoldex, Fondo Nacional de Garantías y Finagro.
ley 1328		2009	Establece los principios y reglas que rigen la protección de los consumidores financieros en las relaciones entre estos y las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia, sin perjuicio de otras disposiciones que contemplen medidas e instrumentos especiales de protección

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019

6 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

6.1 TIPO DE ESTUDIO

La investigación Educación Financiera Y El Acceso A Productos Y Servicios Bancarios Por Parte Del Microempresario Del Municipio De Zarzal, se encamina de manera descriptiva del tipo cuantitativa. Según Bernal (2010) la investigación cuantitativa se fundamenta en la medición de las características de los fenómenos sociales, generando postulados que expresen relaciones entre variables estudiadas, la descriptiva se centra en mostrar características distintivas y particulares de las situaciones o cosas, y la explicativa, en analizar relación entre variables. Dado que, trata de narrar caracterizar e identifica rasgos, hechos y situaciones del objeto de estudio. (Bernal, 2010).

Del mismo modo, se tratará de investigar cuales son los conocimientos que tienen los microempresarios en cuanto al nivel en el manejo de las finanzas e identificar a que productos financieros hacen uso para crecer su empresa, hacer inversión, crecer a nivel comercial y garantizar la sostenibilidad.

6.2 MÉTODO DE ESTUDIO

De acuerdo con Bernal (2010) se utilizará el método deductivo -inductivo, ya que, la investigación busca dar respuesta o conclusiones a las problemáticas presentadas, mediante el análisis de los postulados teoremas, leyes y principios, de aplicación universal en las organizaciones, y entorno económico. En el análisis de las encuestas que se presentan dichas situaciones en el objeto de estudio. De las cuales se podrá obtener conclusiones particulares o globales.

6.3 ENFOQUE INVESTIGATIVO

Esta investigación se enmarca en el método o enfoque cuantitativo ya que, trata de busca algunas situaciones presentadas en los Microempresarios, dado que surge de contar la realidad en términos absolutos y necesarios para establecer los patrones de comportamiento de una población a lo largo del tiempo (tendencia). Utiliza variables finitas que pueden ser medidas y cuantificadas, toda la información se obtiene a partir de muestras de la población estudiada, revelando sus magnitudes, y facilita la comparación con estudios similares.

6.4 FUENTES Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Fuentes primarias

Se recogerá información primaria a partir del contacto directo con los microempresarios a cargo de una Mipyme.

Fuentes secundarias

Se adquiere información pertinente a partir de otras investigaciones realizadas en diferente campo y autores de América latina y Colombia. Por lo cual se consideran de tipo secundarios los documentos como: Material bibliográfico, monografías, libros, revistas, artículos, leyes, decretos, que hagan reseña al campo de las finanzas, la administración, economía conductual y contabilidad. Que ofrezcan información adecuada para el desarrollo de dicha investigación.

6.5 TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Técnica de análisis documental: Se analizan investigaciones y documentos bibliográficos para el desarrollo de la investigación en el contexto de los marcos teóricos, legales y contextual lo que permitirá darle sentido correcto a la investigación y mediante encuestas y con base en ellas, se tabula y se hace cruce de variables, lo que permite el análisis de la información.

Técnica (Encuesta, ver anexo): Se diseña, una serie de preguntas y respuestas estructuradas para obtener información puntual sobre aspectos tales como: nivel de educación del microempresario, manejo de las finanzas y toma de decisiones con base en el uso o recurrir a productos y servicios bancarios con el fin de identificar las fuentes de las problemáticas que, con base en su análisis, darán juicio para realizar conclusiones y recomendaciones respecto a los microempresarios con base en el objeto de estudio.

La encuesta, se realizó a partir de encuestas ya realizadas por otras entidades gubernamentales. Por lo cual, se encuentra estructurada inicialmente con datos generales del informante y de la Microempresa. En segundo lugar, con un módulo referente a la educación financiera y el manejo administrativo de la empresa; y por último, se indaga sobre los productos y servicios financieros utilizados en la organización para desarrollar actividades laborales comerciales. Como también, las dificultades al acceder a estos mismos.

Con lo anterior, se buscó dar inicio al trabajo de campo dentro del Municipio, dado que no se realizó una prueba piloto para verificar la encuesta. Esto debido, a la planeación detallada con anterioridad a realizar la práctica. Aspectos como tipos de preguntas, módulos y lenguaje comprensible fueron analizados previo a ello.

Técnica (Entrevista, ver anexo): Se diseñó una entrevista, al señor Henri Morales Castro coordinador de desarrollo económico del Municipio de Zarzal, para indagar sobre los planes de educación y desarrollo para la comunidad empresarial. Dicha entrevista abarca preguntas sobre proyectos que se vienen implementado frente a educación financiera, al y entidades encargadas para desarrollar el trabajo de informar y educar frente a los temas planteados por la administración municipal.

6.6 POBLACIÓN Y MUESTRA

La investigación se realizó un muestreo estratificado, dado que, a partir de una población finita, se tuvo en cuenta, zonas rurales, urbanas y de diferentes estratos sociales a los microempresarios zarzaleños, registrados en la base de datos de la Cámara de comercio de Tuluá, Valle del Cauca. Zarzal cuenta en la actualidad con 217 Microempresas dedicadas a ofrecer productos y servicios, estas divididas entre los sectores económicos de Comercio y Reparación, hotelería y restaurantes, y establecimientos de entretenimiento (Cámara de Comercio de Tuluá, 2018).

En la base de datos, se tienen en cuenta los establecimientos que tienen un periodo de mínimo un año de antigüedad en actividades empresariales, Así mismo, que estén registrados y vigentes en la Cámara de Comercio de Tuluá, mediante registro como persona natural o jurídica, acogándose a la entidad correspondiente al municipio.

Dicho a lo anterior se procede a calcular la muestra de acuerdo con los siguientes datos:

N=Población

n=Muestra

P=Probabilidad a favor

Q=Probabilidad en contra

Z=Nivel de confianza

E= Margen de error

En el caso del cálculo de la muestra se determina mediante la fórmula que se observa a continuación, la cual se utiliza para deducir a partir de una población finita, dado que, se hace un conteo con la cantidad de Microempresas del municipio de Zarzal Valle del Cauca.

Fórmula:

Técnica de Muestreo para población finita:

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{E^2(N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

Se resuelve la ecuación a partir de los datos obtenidos, asumiendo un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%.

N=217

P=0.5

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5 * 217}{(0.05)^2(217 - 1) + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{208.32}{1.50} = 138.8$$

$$Q=0.5$$

$$Z=95\% = 1.96$$

$$E=0.05$$

De acuerdo con el anterior resultado, se procede a realizar una caracterización geográfica, se indica la proporción de encuestados por zona geográfica del Municipio de Zarzal, determinando los porcentajes de microempresarios en la zona urbana y corregimientos reportados en la Base de datos suministrada por la Cámara de Comercio de Tuluá.

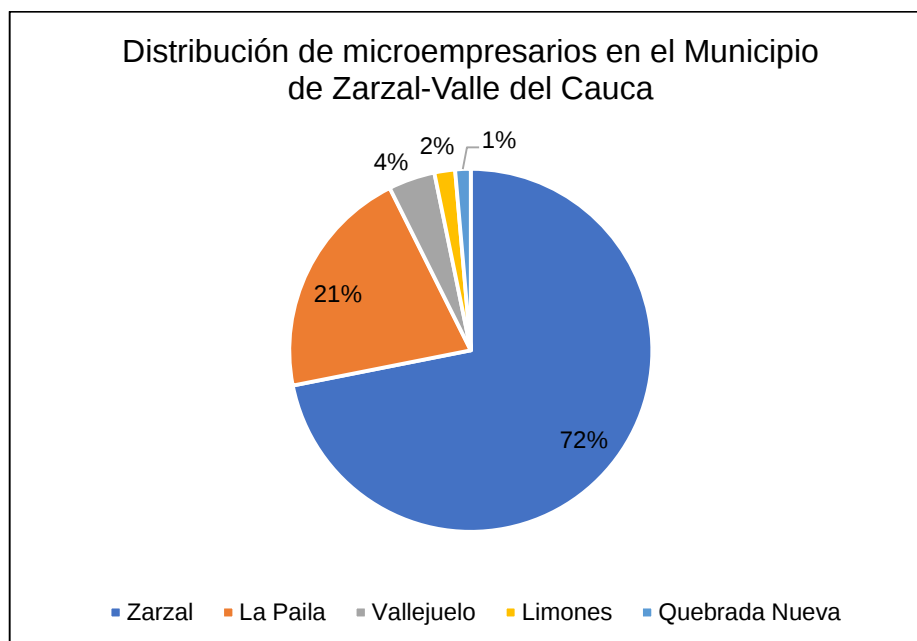
La población de empresarios mostrada en la base de datos asciende a 217 unidades productivas en el Municipio de Zarzal, estas se dividen de la siguiente manera: la cabecera municipal tiene 156 microempresas; el número de microempresas en los corregimientos de La Paila, Vallejuelo, Quebrada Nueva y Limones llega a 45, 9, 3 y 4 respectivamente. Estas se encuentran registradas en la Cámara de Comercio con corte al año 2019.

Tabla 3. Distribución de microempresarios de acuerdo con zona geográfica

Zona Geográfica	Unidades	Porcentaje
Zarzal	156	72%
La Paila	45	21%
Vallejuelo	9	4%
Limones	4	2%
Quebrada Nueva	3	1%
Total	217	100%

Fuente: Elaboración propia, 2021

Grafica 1. Distribución de microempresarios de acuerdo con zona geográfica



Fuente: Elaboración propia, 2021

A partir de los porcentajes determinados en cada zona geográfica, se hace necesario conocer de acuerdo con la muestra obtenida como deben de ir repartidos los porcentajes, es decir, de las 139 encuestas a realizar, cuales son pertenecientes a cada zona geográfica. En la siguiente tabla se precisan la cantidad de unidades productivas a encuestar por unidad geográfica.

Tabla 4. Unidades de encuestas para realizar según zona geográfica.

Zona Geográfica	Unidades	Porcentaje	Total, de Muestra	Unidades
Zarzal	156	72%	139	100
La Paila	45	21%	139	29
Vallejuelo	9	4%	139	6
Limones	4	2%	139	2
Quebrada Nueva	3	1%	139	2
Total	217	100%	N/A	139

Fuente: Elaboración propia, 2021

7 ENTIDADES FINANCIERAS, SERVICIOS Y PRODUCTOS AL SERVICIO DE LAS MIPYME EN EL MUNICIPIO DE ZARZAL.

En el siguiente apartado se detallan las entidades financieras, como son: bancos y fundaciones, dedicadas a ofrecer productos y servicios de financiamiento a los microempresarios de Zarzal, Valle del Cauca. En primera instancia se define el portafolio de productos crediticios de cada entidad. Se expone los benéficos, requisitos y costos que maneja cada una. En segundo lugar, se hace un detalle de los servicios que ofrecen.

7.1 ENTIDADES FINANCIERAS PRESTADORAS DE SERVICIOS FINANCIEROS.

Se relacionan las entidades financieras que prestan servicio en general en el municipio de Zarzal – Valle del Cauca.

Tabla 5. Entidades prestadoras de servicios financieros en Zarzal.

Entidad Financiera	Ubicación	Inicios	Segmento de mercado	Tipo de Capital
Banco De Bogotá  Banco de Bogotá	Cl 9 # 9-109	-El Banco de Bogotá inició labores el 15 de noviembre 1870 como primera institución financiera en el país. -Es el segundo banco más grande en activos de Colombia.	-Personas naturales, divididas por ciclo de edad e ingresos económicos, entre estos están (Jóvenes, Asalariados y pensionados). -Empresas o personas naturales con actividad productiva. (Corporativos, empresarios, Pymes y Microempresas).	Privado: Sus principales accionistas son el Grupo Aval Acciones y Valores y Financiera S. A.
Banco De Avillas	Cra 10 No. 9 - 02	-Creada en el año 1972, Tuvo su origen en la Corporación de	-Personas naturales, divididos por ciclo de edad e	Privado: Accionistas son el Grupo Aval Acciones y

		Ahorro y Vivienda - Financiación del sector de la construcción, mediante el otorgamiento de créditos dentro del sistema UPAC. -En 1998 se configuró sobre el Banco paso a ser parte de Grupo Aval Acciones y Valores S.A.	ingresos económicos, entre estos están (Jóvenes, Asalariados y pensionados). -Empresas o personas naturales con actividad productiva. (Corporativos, empresarios, Pymes y Microempresas).	Valores y Financiera S.A
Banco Agrario  Banco Agrario de Colombia	Calle 9 No. 8 - 53.	-Abrió sus puertas el 28 de junio de 1999 como el Banco Agrario de Colombia S.A. -Con el objetivo principal de prestar servicios bancarios al sector rural. - Actualmente, a través de sus 749 sucursales financia actividades rurales, agrícolas, pecuarias, pesqueras, forestales y agroindustriales.	El banco agrario clasifica su mercado de la siguiente manera: 1- Agropecuarios: Persona o empresa que realice actividades de producción agrícola o pecuaria. 2-Personas naturales: Personas asalariadas o pensionadas. 3- Microfinanzas: Propietarios de un negocio o	Publica: Sociedad anónima con régimen de empresa industrial y comercial del estado colombiano.

			desarrollen actividades comerciales y de producción. 4- Empresariales: Empresas que desarrollen a actividades industriales y agroindustriales. 5- Oficiales: Dirigido al sector central, entidades territoriales, sector descentralizado, rama judicial y órganos autónomos.	
Banco Davivienda 	Cra. 10 #8-95	-En 1972 Se crea la Corporación Colombiana de Ahorro y Vivienda con el nombre Coldeahorro. -En 1973 Coldeahorro cambia su nombre por Corporación Colombiana de Ahorro y Vivienda Davivienda. -En 1997 Davivienda se convierte en	-Personas naturales, divididos por ciclo de edad e ingresos económicos, entre estos están (Jóvenes, Asalariados, inversionistas y pensionados). -Empresas o personas naturales con actividad productiva. (Empresarios del sector: Comercio, agropecuario y	Privado: Grupo Empresarial Bolívar

		Banco comercial con el nombre de Banco Davivienda S.A. - Su concepto publicitario empieza a manejarse como “Aquí, lo tiene todo”, conservando la imagen de la Casita Roja.	constructor, empresarios, Pymes y Gobierno).	
Banco W 		-Inició operaciones en Cali como una fundación. -Primera institución en conceder microcréditos en Colombia. -La operación se financió con donaciones, créditos subsidiados y cooperación técnica de agencias de desarrollo multilaterales. -Desde el 2015 cambio de nombre para permitir ser reconocidos por lo que somos, un	-Empresas o personas naturales con actividad productiva. (Trabajadores independientes y microempresario)	Privado: Principal accionista es la Fundación WWB.

		banco sencillo y amable.		
Banco Bancamía 		-Abrió sus puertas el 14 de octubre de 2008, como resultado de la unión de: Corporación Mundial de la Mujer Colombia, Corporación Mundial de la Mujer Medellín y la Fundación Microfinanzas BBVA.	-Empresas o personas naturales con actividad productiva. (Trabajadores independientes y microempresario.	Privado: Principal accionista la fundación BBVA para las microfinanzas.
Banco Mundo Mujer 	carrera 9 # 10-16	-A finales de los años 70 se creó en Estados Unidos el Women's World Banking (Banco Mundial de la Mujer), idea iniciada en 1975 en la primera conferencia de Naciones Unidas sobre la mujer, cuya misión era crear una entidad que fomentara la participación de las mujeres empresarias en la economía local; teniendo acceso a las finanzas, la	-Personas naturales, divididos por ciclo de edad e ingresos económicos, entre estos están (Jóvenes, Mujeres y Asalariados). -Empresas o personas naturales con actividad productiva. (Comerciante, Agropecuario o Microempresa)	Privado: Fundación Mundo Mujer.

		información y los mercados.		
Cooperativa Coprocenva 	Cra. 10 #7-79	-El 14 de junio de 1968, 47 docentes se reunieron en asamblea de constitución y crearon a COPROCENVA – Cooperativa de Profesores y Empleados del Centro del Valle. -En 1986 La Asamblea general de delegados toma la decisión de convertir a Coprocenva en una cooperativa especializada en ahorro y crédito, pues había nacido como una cooperativa multiactiva. -El año 2018 quedó marcado para la historia, por su crecimiento del 148% en excedentes, esto es una cifra récord.	-Personas naturales, divididas por ciclo de edad e ingresos económicos, entre estos están (Jóvenes, Asalariados y maestros). -Empresas o personas naturales con actividad productiva. (Microempresario)	Privado: Principales recursos financieros, de los asociados y fondos de de solidarios.

Cooperativa Coopserp 	Carrera 8 # 8-45 Piso 1	-El 9 de marzo de 1996, mediante la Asamblea de Constitución, se crea la Cooperativa de los Servidores Públicos-COOPSERP, entidad de vínculo cerrado exclusivo para los Servidores Públicos del orden Municipal, Departamental y Nacional con registro en la Cámara de Comercio de Santiago de Cali. -Esta Cooperativa nace de la necesidad de sustituir a la Corporación de Servicios del Departamento del Valle del Cauca, dando cumplimiento a la ordenanza No. 014 del 25 de agosto de 1995, emanada por la Asamblea Departamental donde se manifestaba la necesidad de liquidar la entidad	-Personas naturales, divididos por ciclo de edad e ingresos económicos, entre estos (SERVIDORES PÚBLICOS y JUBILADOS del orden Municipal, Departamental y Nacional.).	Privado: Sin ánimo de lucro, perteneciente al Sector Solidario, Principales recursos financieros de los asociados.
--	--	---	--	--

		pública y promover la creación de un ente privado que la sustituyera en sus funciones de intermediación financiera con los empleados adscritos a la Gobernación del Valle.		
Cooperativa Coomeva 	Cl. 9 #8-60	-El 4 de marzo de 1964, con el liderazgo inspirador del doctor Uriel Estrada Calderón, un grupo de 27 médicos fundó la Cooperativa Médica del Valle, COOMEVA, con la intención de ofrecer solidariamente servicios financieros y de seguros, bajo la naturaleza del cooperativismo de ahorro y crédito.	-Personas naturales, divididos por ciclo de edad e ingresos económicos, entre estos están (Jóvenes Asociados, Personas en Formación, Personas en Consolidación, Personas en Transición, Mujeres independientes y Asociados Maduros.).	Privada: Principal inversor centro de especialistas y demás dependencias estratégicas asociadas a Cooperativa Coomeva.
Fundación de la mujer	CL 15 #11 43	-Fundación de la mujer nación en los años 90 con la finalidad de cumplir un sueño, el de	-Empresas o personas naturales con actividad productiva. (Microempresario	Privado: Principal inversionista Fundación de la mujer

		llevar la oportunidad a las mujeres amas de cabeza de hogar y empresarias la oportunidad de tener un negocio propio, por lo que trato de expandirse desde el oriente de Colombia a estar en todo su territorio. -Busca la confiabilidad y cree en las segundas oportunidades, por lo que se dedica al sector de Microcréditos.	, especialmente en las mujeres).	
---	--	--	---	--

Fuente: Elaboración propia, 2021

Fuente de información: (Banco Mundo Mujer, 2021),(Fundacion de la Mujer, s.f.),(Cooperativa coprocenva, 2021),(Banco Davivienda, 2021),(Cooperativa Coopserp, 2021),(Banco W, 2021),(Bancamía, 2021),(Banco Agrario de Colombia, 2021),(Banco de Bogota , 2021),(Banco Av Villas, 2021) y (Coomeva, 2020).

Síntesis:

La tabla N° 1, describe las entidades prestadoras de servicios y productos financieros que se encuentran en el Municipio Zarzal Valle del Cauca. Donde se detalla nombre, logo de la entidad, dirección, una breve reseña histórica, su segmento de mercado y el origen de su capital financiero.

7.2 ENTIDADES FINANCIERAS PRESTADORAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS A LOS MICROEMPRESARIOS.

En el Municipio de Zarzal, Valle del Cauca existen entidades financieras que prestan productos y servicios a los microempresarios. Es necesario resaltar que dichas entidades ofrecen una amplia gama de productos. A continuación, se relacionan las entidades financieras con reconocimiento a nivel nacional que facilitan dichos productos y servicios para los independientes. Estas se ubican en el Municipio de Zarzal-Valle y cuentan con sedes localizadas en la zona céntrica del Municipio. En seguida se destacan las principales características en los productos que ofertan a los Microempresarios.

- Entre los productos similares que se pudo observar de las entidades financieras como son: Banco de Bogotá, Banco Av-villas, Banco Agrario, Banco W, Banco Bancamía, Cooperativa Coprocenva, cooperativa Coomeva, cooperativa Copserp, la Fundación de la Mujer y Banco Mundo de la mujer. Todas estas entidades financieras ofrecen el manejo de una cuenta de ahorros para los usuarios, con una única exigencia o requisito como es la entrega de una fotocopia de la cédula de ciudadanía de la persona que aparecerá como titular, y el diligenciamiento de un formulario de solicitud.
- Otra similitud encontrada en las entidades financieras anteriormente mencionadas es la oferta de Seguros de: de Vida, Pensión, Muerte por enfermedad o accidentes, entre otros. Dirigidos tanto a las personas naturales como algunos de estos seguros, para el entorno de los Microempresarios.
- Los créditos ofertados por las entidades financieras se rigen de acuerdo según a la ley 590 del 2000 como créditos ofrecidos al Microempresario, con el fin que este se vincule financieramente a las entidades; por lo cual, debe de cumplir con las siguientes características para ser uso del Microcrédito.
 - Sus activos totales deben ser menores o iguales a 500 SMMLV excluyendo vivienda.
 - El endeudamiento (Saldo) reportado en centrales de riesgo (Data crédito y CIFIN) no debe exceder los 120 SMMLV, excluyendo el valor de la hipoteca e incluyendo el valor del crédito que se le otorgará.
 - Y/o la Microempresa debe tener MÁXIMO 10 trabajadores o un margen de ganancias anuales, los cuales dependen del sector económico donde desempeña las actividades empresariales.
- Otra similitud es que todos los créditos ofertados por las entidades financieras se encuentran vigilados por organizaciones gubernamentales como son: Asobancaria,

Fogafin y Fogacoop, encargas de hacer valer la seguridad en cuanto a las operaciones de las entidades financieras.

- Los productos ofertados por dichas entidades financieras, exceptuando a las fundaciones, son los CDT (certificado de depósito a término), es decir, un producto financiero que busca una rentabilidad en un plazo previamente acordado con la entidad Financiera. Los usuarios obtienen rendimientos sobre su monto de dinero que se tenga ahorrado a un término de intereses y plazos pactados por el usuario y la entidad. Dichos CDT tienen términos de plazo de tiempo y montos mínimo de dinero; en todas las entidades financieras se ofrece a no menos de 30 días y a 540 días. Además, algunas entidades financieras cuentan como estímulo, que los certificados puedan ser negociables o endosables, ya sea para venderlos o traspasarlos a un tercero.

De esta manera, los productos y servicios que ofertan las entidades financieras al microempresario. A continuación, se describirán el portafolio de productos que ofrece cada entidad financiera respecto al usuario independiente, reconocido como Microempresario. Por lo tanto, se hace una descripción detallada en cuanto a variables como son: Nombre del producto, Características del producto, requisitos y beneficios en cuanto a los Créditos – Microcréditos ofertados en el Municipio de Zarzal como en el territorio colombiano.

Banco de Bogotá:

La entidad financiera banco de Bogotá cuenta dentro de su portafolio de productos con líneas de créditos dirigidos a los Microempresarios, Estos siendo **Crediprogreso**, **Crediahorro** y **Crediaagro**, los cuales, están dirigidos para atender las necesidades de los empresarios de estrato 1, 2, y 3 que desee realizar inversión de capital de trabajo y activos fijos del negocio. Contando con negocios, ya sean formales o informales y que sean pertenecientes a los sectores de comercio, industria de servicios y sector agropecuario.

Estos créditos van desde ofrecer un monto de mínimo de 800.000 hasta los 60.000.000 MM, con un plazo de pago de 24 meses para capital de trabajo y de 36 meses para activos fijos; Y no hace falta tener experiencia crediticia en el banco.

Tabla 6. Requisitos y beneficios para microempresarios en Banco de Bogotá.

Requisitos	Beneficios
Solicitud de Servicios Financieros	Acceso a financiación sin importar si has tenido experiencia en el sector financiero.
Pagaré Microfinanzas PN	Plazos de financiación que se ajustan a tu flujo de caja.
Pagaré Microfinanzas PJ	De acuerdo con la experiencia crediticia, puedes acceder a descuentos en la tasa de crédito.
Póliza Seguro de Vida Deudores	Cuota fija durante la vigencia del préstamo.
Fotocopia de la cedula ampliada al 150%.	Atención personalizada. Los asesores comerciales realizan la visita en tu negocio.
Tiempo de Operación mínimo 6 meses.	Cuotas mensuales y que incluyen capital e intereses y las cuales conocerás desde el principio del crédito.
Tener cuenta de ahorros activa con el Banco	Garantías Personales y amparo del Fondo Nacional de Garantías hasta el 50%.
Póliza Seguro de Vida Deudores.	Tendrá un seguro de vida deudores, que cubrirá el valor del crédito en caso de calamidad.
De acuerdo con el monto aprobado se cobra la comisión PYME	Destino del crédito para invertir en tu negocio, Capital de trabajo o activo fijo.
Garantías solamente firma del codeudor o FNG según análisis del comité del crédito	Tasas de interés vigente para microcrédito menos cinco puntos porcentuales sobre la E.A.
Extractos de las obligaciones a consolidar vigentes y al día.	Estudio de crédito sin costo.
Formato sustitución de pasivos	Abonos a capital en cualquier momento sin costo adicional
	La amortización de pago de intereses puede ser mensual, trimestral o semestral.

	Acepta prepagos sin que el cliente reciba algún tipo de sanción.
--	--

NOTA: Los Requisitos y los beneficios de la entidad bancaria están sujetos a cambios y modificaciones dependiendo del crédito a solicitar, el monto de dinero y cliente.

Fuente: Banco de Bogotá, 2021.

Banco Agrario

El banco Agrario como entidad financiera, cuenta con un portafolio en líneas de Microcréditos, dirigidos a los independientes. De los cuales, están dirigidos para atender las necesidades de los Microempresarios de estrato 1, 2, y 3, siendo estos créditos para inversión de capital de trabajo y activos fijos del negocio.

El banco Agrario como institución pública se enfoca, en la mujer empresaria y al empresario que dedica su actividad al sector agroindustrial. Es por ello por lo que, ofrece créditos para el **Fortalecimiento del negocio, Mejoras Locativas, Compra de materia prima, animales y maquinaria.**

Sin embargo, por cuestiones de la crisis generada por el Covid-19; la entidad financiera ha optado por promocionar créditos solo para capital de trabajo; clasificándolos entre vitales o no vitales para la actividad del empresario. Para Microempresarios con negocios propios y estén formalizados o sean informales. Y además, que sean pertenecientes a los sectores de comercio, industria de servicios y al sector agropecuario.

Estos créditos van desde un monto mínimo de 1.000.000 hasta los 40.000.000 MM, con un plazo de 36 meses para capital de trabajo y sin necesidad de tener experiencia crediticia en una entidad financiera. Sin embargo, cabe destacar que, el Banco Agrario facilita el progreso de sus clientes y es por ello por lo que les da una tasa preferencial si se encuentran registrados en cámara de Comercio y si es una mujer cabeza de hogar.

Tabla 7. Requisitos y beneficios para microempresarios en Banco Agrario

Beneficios	Requisitos.
1-Asesoría especializada. 2-Amplias opciones de financiación. 3-Tasas de interés Competitivas. 4-Consulta de las cuotas del crédito y pago a través de Banca Virtual.	-Copia de la cedula del titular. -Copia de documentos contables, como son estados financieros y balances en caso de solicitar un monto mayor a 6.000.000 millones. -Visita programada por el asesor comercial.

5-Dependiendo del monto a prestar, se abstiene de una persona que lo respalde. 6-No necesita tener un bien que lo sustente. 7-No necesita ser una empresa legal, puede ser formal o informal. 8-Se realiza visita por parte del asesor para verificar la situación. 9-Asesoría y acompañamiento durante el trámite y vigencia del crédito 10-Asesoría en educación financiera fundamentada en la importancia de realizar buenas decisiones al momento de adquirir o hacer uso de un servicio o producto financiero. 11-Tasa referencial de interés por presentar copia de cámara y comercio. 12-Tasa preferencial por ser mujer empresaria. 13-Rápido desembolso de dinero.	-Copia de la empresa inscrita en cámara y comercio en caso de ser el caso para solicitud de créditos mayores a los 6.000.000 millones. -Se desembolsa con fines de inversión en capital. -Firma de un fiador dependiendo del monto de préstamo a solicitar.
--	--

NOTA: Los Requisitos y los beneficios de la entidad bancaria están sujetos a cambios y modificaciones dependiendo del crédito a solicitar, el monto de dinero y cliente.

Fuente: (Banco Agrario, 2021)

Banco W

La corporación financiera Banco W es una entidad que también otorga productos que se adapten a las necesidades y gustos de los comerciantes o empresarios; cuenta con un portafolio en líneas de Microcréditos dirigidos a los Microempresarios, entre los cuales están dirigido para atender las necesidades de los independientes de estrato 1,2, y 3. Estos productos son para inversión de capital de trabajo y activos fijos del negocio. De igual modo, ofrece créditos para el Fortalecimiento del negocio, **Crédito Yo construyo**, e incluso un crédito donde mientras se paga la deuda, se tiene la posibilidad de ahorrar, con la finalidad de que, al cabo de la deuda, también se le entregue al Microempresario un monto de dinero el cual pueda invertir en su negocio, dando la posibilidad de guardar dineros diarios, semanales y quincenales, siendo este el **Gota ahorro**. Estos productos son para empresarios con negocios propios formales, dirigidos a cualquier Microempresario.

Estos créditos van desde un monto mínimo de 1 SMMLV hasta 120 SMMLV. con un plazo de 1 mes a 56 meses para capital de trabajo y de 36 meses para activos fijos y sin necesidad de tener experiencia crediticia en una entidad financiera.

Tabla 8. Requisitos y beneficios para microempresarios en Banco W.

Requisitos	Beneficios
Fortalecimiento del negocio	
-Fotocopia de la cédula de ciudadanía. -Dos referencias comerciales y/o personales, y una familiar. -Facturas de compra del último año y servicios públicos al día.	- Línea de crédito destinada exclusivamente para capital de trabajo; adquirir materia prima, insumos, inventarios y demás gastos operativos y de funcionamiento.
Gota ahorro	
-Fotocopia de la cédula de ciudadanía. -Dos referencias comerciales y/o personales, y una familiar. -Facturas de compra del último año y servicios públicos al día. -En caso de estar reportado negativamente en las centrales de riesgo, presentar Paz y Salvo de la obligación. -Antigüedad mínima del negocio: 1 año.	-Tasa fija durante toda la vigencia del préstamo. -Este producto tiene un componente de ahorro que está incluido en el valor de la cuota, permitiendo que al final del crédito se cuente con un dinero para invertir en su propio negocio. Si el Microempresario desea disponer de sus ahorros, lo puede hacer en cualquier momento. -El pago de la cuota se puede realizar en cualquiera de nuestros canales de servicio.
Crédito Yo construyo	
-Fotocopia de la cédula. - Cotización o presupuesto de obra. -Certificado de tradición y matrícula inmobiliaria (no mayor a 30 días). -Copia de escritura del bien inmueble, numerada, fechada,	-Tasa fija durante toda la vigencia del préstamo -Financiación hasta del 100% de la remodelación. -Opción de ahorrar mientras paga crédito. -Asesoramiento técnico en construcción y un plan de mejoramiento continuo de obras.

firmada por las partes y con sellos notariales. -Copia del contrato de compra – venta, firmada por ambas partes y debidamente autenticada ante notaría pública. -Resolución de adjudicación al bien inmueble debidamente firmada por el ente competente y con sello respectivo (municipio, departamento).	
---	--

NOTA: Los Requisitos y los beneficios de la entidad bancaria están sujetos a cambios y modificaciones dependiendo del crédito a solicitar, el monto de dinero y cliente.

Fuente: Banco W, 2021.

Banco Bancamía

La entidad financiera banco Banca Mía es una entidad que también otorga productos que se adapten a las necesidades y gustos de los Microempresarios; por ello cuenta con un amplio portafolio en líneas de Microcréditos dirigidos a los Microempresarios. Los productos están dirigidos para atender las necesidades de los empresarios de estrato 0,1, 2, y 3, ubicados ya sea en una zona urbana o rural, dando inversión de capital de trabajo y activos fijos del negocio. Ofrece créditos para el **Fortalecimiento del negocio, Compra de materia prima y para el sector agroindustrial**. El banco W, Banca Mía también tiene la opción de un crédito donde mientras se paga la deuda, se tiene la posibilidad de ahorrar, con la finalidad de que, al cabo de la deuda, también se le entregue al Microempresario un monto de dinero el cual pueda invertir en su negocio, dando la posibilidad de guardar dineros diarios, semanales y quincenales, siendo este el **Credimia Mas**, también destacando la posibilidad al campesino y o empresario de escoger la mejor forma de pago.

Estos con negocios propios formales o con mínimo un tiempo realizando dichas actividades empresariales, es decir, dirigidos a cualquier Microempresario. Estos créditos van desde un monto mínimo de 1 SMMLV hasta 120 SMMLV. Con un plazo de 1 mes a 48 meses para capital de trabajo y para activos fijos, sin necesidad de tener experiencia crediticia en una entidad financiera, esto dependiendo de la línea de crédito que se solicite.

Tabla 9. Requisitos y beneficios para microempresarios en Bancamía.

Beneficios	Requisitos
Credimia contigo	
Credimia progresa	
-Satisface cualquier necesidad de capital de trabajo del negocio del microempresario con periodos de gracia a capital e interés. -Apoyo a los clientes durante la emergencia sanitaria Covid. -Capital e inversión	-Ser propietario de una microempresa y demostrar experiencia en el desarrollo de la actividad. -Acreditar posesión del negocio mínimo de 10 meses. -Tener un comportamiento de pago adecuado (no estar reportado en centrales de riesgo). -Ser mayor de 18 y menor de 74 años.
Línea Credimía	
Satisface cualquier necesidad de capital de trabajo e inversión de tu negocio (inventario, pago proveedores, compra de maquinaria).	-Ser propietario de una microempresa y demostrar experiencia en el desarrollo de la actividad. - Acreditar posesión del negocio mínimo de 10 meses. -Tener un comportamiento de pago adecuado (no estar reportado en centrales de riesgo). - Ser mayor de 18 y menor de 74 años -Aplican las demás condiciones y requisitos establecidos en el manual SARC.
Agromía capital de trabajo	
-Los montos estarán dados de acuerdo con la capacidad de pago del cliente. -El plazo del crédito será de acuerdo con el flujo de caja. -Se podrá financiar hasta el 100% de los costos directos de producción. Se financia	-Para actividades agrícolas cuya vida útil sea menor a dos años. -Sostenimiento de cultivos de mediano y tardío rendimiento ya establecidos - Actividades pecuarias, animales con ciclos de vida menores a dos (2) años en levante o ceba

un ciclo vegetativo, o varios ciclos escalonados de producción. -Se podrá financiar hasta el 100% de los costos directos de producción. Se financia un ciclo vegetativo, o varios ciclos escalonados de producción. -Sistemas de amortización diferencial regular (mensual, bimestral, trimestral, cuatrimestral, semestral u otras y al vencimiento o sin llegar a la anual vencido o irregular dependiendo del ciclo económico de la actividad productiva y del flujo de caja. -Posibilidad de renovar el crédito cuando se han cancelado cuotas durante 12 meses para la primera renovación y durante ocho meses para renovación especial.	-Sostenimiento de animales de cría como vacas, búfalas, cerdas, padrones de reproducción y otros -Actividades del Sistema Único de Producción -Antigüedad o Experiencia: En la unidad productiva de 24 meses. -Aplica para sostenimiento de animales de cría como vacas, búfalas, cerdas, padrones de reproducción y otros. -Aplica para actividades del Sistema Único de Producción
Agromía Inversión	
-Los montos están dados de acuerdo con la capacidad de pago del cliente. El plazo del crédito será de acuerdo con el flujo de caja. -Posibilidad de renovar cuando se han cancelado cuotas durante 12 meses para la primera renovación y durante ocho meses para renovación especial. -Sistemas de amortizaciones regulares o irregulares acorde con las necesidades del cliente (sin superar el anual). -Contempla solo si es necesario un periodo de gracia hasta de 12 meses, según flujo de caja. - Periodo de gracia hasta un año, dependiendo el flujo de caja.	-Inversión fija, compra de maquinaria, equipos y adquisición de otros activos fijos. -Adecuación de suelos, nivelación de tierras, obras para prevención de inundaciones, construcción de reservorios, de cercas, bebederos y otros. -Plantación de cultivos de mediano rendimiento. -Compra de animales con ciclo de producción mayor a dos (2) años o destinados para la reproducción. -Antigüedad o Experiencia: En la unidad productiva de 24 meses
Credirural 8	

Credirural 25	
-Los montos están dados de acuerdo con la capacidad de pago del cliente. El plazo del crédito será de acuerdo con el flujo de caja. -Se podrá financiar hasta el 100% de los costos directos de producción. -Sistemas de amortización diferencial regular (mensual, bimestral, trimestral, cuatrimestral, semestral u otras y al vencimiento o sin llegar a la anual vencido o irregular dependiendo del ciclo económico de la actividad productiva y del flujo de caja. -Posibilidad de renovar cuando se han cancelado cuotas durante 12 meses para la primera renovación y durante ocho meses para renovación especial -Ajustar el pago de tus cuotas de acuerdo con tu ciclo productivo.	-Desarrollar las actividades agropecuarias en las zonas definidas por FINAGRO. -Destino de los recursos a Capital de trabajo para las diferentes actividades agropecuarias. -Antigüedad o Experiencia: En la unidad productiva de 24 meses. -Debes tener un comportamiento de pago de forma cumplida y no estar reportado en centrales de riesgo.

NOTA: Los Requisitos y los beneficios de la entidad bancaria están sujetos a cambios y modificaciones dependiendo del crédito a solicitar, el monto de dinero y cliente.

Fuente: Bancamía, 2021.

Banco Mundo Mujer

Banco Mundo Mujer es una entidad que otorga productos de los Microempresarios. Cuenta con un portafolio en líneas de Microcréditos dirigidos a los Microempresarios, los cuales están dirigidos para atender las necesidades de los empresarios de estrato 0,1, 2, y 3, ubicados ya sea en una zona urbana o rural. Estos productos son de inversión de capital de trabajo y activos fijos del negocio.

El Banco Mundo Mujer ofrece créditos para el **financiamiento de una idea de negocio, crédito para el microempresario y crédito para empresarios con el sector agropecuario**. Estos productos son a negocios propios y formales, con mínimo desde 12 meses a 24 meses realizando dichas actividades empresariales, es decir, dirigidos a cualquier Microempresario. Estos créditos van desde un monto mínimo de \$ 1.000.000

hasta 365.000.000. Con un plazo de 1 mes a 36 meses para capital de trabajo y para activos fijos. Y dependiendo de la línea de crédito y además no es necesario tener experiencia crediticia en una entidad financiera para solicitar el producto.

Tabla 10. Requisitos y beneficios para microempresarios en Banco Mundo Mujer.

Beneficios	Requisitos
-Tener el desembolso de su crédito en su Cuenta Ahorro de Mundo Mujer de manera gratuita. -Controlar y mantener su dinero seguro en Cuenta Ahorro de Mundo Mujer. -Contar con el débito automático de las cuotas del crédito a su cuenta de ahorros sin costo. -Forma de pago segura: Agencias del Banco en municipios, vereda o barrio a través de Convenios de Recaudo. -El estudio de crédito gratis, se tramita en el hogar o negocio. -Atención personalizada. -Estar tranquilo al ser respaldado con el pago de su obligación bancaria a través de la póliza Colmena Seguros en caso de un siniestro; es decir, un evento desfavorable (Accidente o enfermedad).	Crédito para negocio
	-Fotocopia de la cédula de ciudadanía -12 meses de funcionamiento de su negocio -Ser persona natural.
	Crédito Para pequeña empresa
	-Ser persona natural. -Fotocopia de la cédula de ciudadanía -24 meses de funcionamiento de su organización
	Crédito agropecuario
Beneficios para crédito agropecuario	-Ser persona natural. -Fotocopia de la cédula de ciudadanía -24 meses de experiencia en la actividad agropecuaria y/o de 5 ciclos productivos
-Pactar las cuotas de pago según el ciclo productivo de su cultivo. NOTA: Los beneficios son los mismos para todos los créditos excluyendo solo este crédito que cuenta con un beneficio extra por pertenecer a la actividad agropecuaria.	

NOTA: Los Requisitos y los beneficios de la entidad bancaria están sujetos a cambios y modificaciones dependiendo del crédito a solicitar, el monto de dinero y cliente.

Fuente: Banco mundo mujer, 2021.

Cooperativa Coprocenva

La cooperativa Coprocenva es una entidad con enfoque solidario que otorga productos a los Microempresarios, siempre y cuando sean asociados a la cooperativa. Dentro de portafolio cuenta con líneas de Microcréditos dirigidos a los asociados-empresarios, dirigido para atender las necesidades de cada perfil de sus usuarios, estén ubicados en una zona urbana o rural. Ofertando créditos como son de fomento y producción para la inversión de capital de trabajo y activos fijos del negocio, Crédito urbano y crédito rural dirigido a los dueños de negocios. Estos con negocios propios formales o informales plazo de pago mínimo desde 1 mes hasta los 60 meses, teniendo en cuenta que se presta montos de 25 SMMLV hasta 250 SMMLV.

Es de resaltar que los créditos anteriormente mencionados no son los únicos ofrecidos al asociado independiente, dado que son microcréditos para todos los usuarios de la cooperativa, con un enfoque de progreso social, en este caso créditos para turismo, plan salud, estudios, recreación, vehículo y vivienda. Pero que si el usuario desea obtenerlo está dentro de la posibilidad de hacer uso de estos.

Ahora en la siguiente tabla se verán expresados los créditos con fines corporativos de una empresa.

Tabla 11. Requisitos y beneficios para microempresarios en Coprocenva

Beneficios	Requisitos
Crédito rural y Crédito urbano	
-Tasas flexibles -Cero cobros por LEY MIPYME -Visita personalizada -Exención del 4 x 1.000 -Documentación mínima -Líneas y destinos de microcrédito a la medida de tu negocio	-No estar en centrales de riesgo, en caso de estar, se evalúa el nivel en que se encuentra dando excepciones a puntajes por debajo de 500 puntos. -Estar realizando labores empresariales más de dos años -Contar con cámara y comercio. -Automáticamente al pedir el crédito se vincula a la cooperativa.
Crédito fomento y producción	
Beneficios	Requisitos

-Estudio Crediticio sin costo -Acceso a cursos de capacitación o formación empresarial gratuita -Atención personalizada en todo momento -Tasa de interés preferencial -Tasa y cuota fija durante la vigencia del crédito	-No estar en centrales de riesgo, en caso de estar, se evalúa el nivel en que se encuentra dando excepciones a puntajes por debajo de 500 puntos. -estar realizando labores empresariales más de dos años -Contar con cámara y comercio. -Mostrar registros sobre actividad contable. -Estar vinculado a la cooperativa más de dos años.
--	--

NOTA: Los Requisitos y los beneficios de la entidad bancaria están sujetos a cambios y modificaciones dependiendo del crédito a solicitar, el monto de dinero y cliente.

Fuente: Cooperativa Coprocenva, 2021.

Cooperativa Coomeva-Bancoomeva S.A-Banco Coomeva S.A

La Cooperativa Médica del Valle y de Profesionales de Colombia – “Coomeva”, principal accionista mayoritaria con el 94.86% de participación. También con un grupo amplio de accionistas en el que se despliega la Corporación Coomeva para la Recreación y la Cultura, **la Fundación Coomeva**, el Fondo de Empleados de Coomeva, la Equidad Seguros de Vida, la Equidad Seguros Generales y Fundación la Equidad Seguros IAC – “Fundequidad”. A sí mismo, la Superintendencia Financiera de Colombia dio avance a esta cadena de accionistas y autoriza por medio de Resolución 0206 del 11 de febrero de 2011, el desarrollo de actividades financieras, sujetos a lo dictado por la ley a los establecimientos bancarios. Y es así como Bancoomeva inicia sus operaciones en abril de 2011, como una entidad financiera que otorga productos a los empresarios, dentro de los cuales se encuentran los Microempresarios.

Bancoomeva cuenta con líneas de créditos dirigidos a la inversión de capital, o de inversión a corto, mediano y largo plazo. Ofreciendo créditos: como crédito rotativo, crédito de fomento y crédito de tesorería, para el financiamiento de la empresa. Sin embargo, la Cooperativa Coomeva cuenta con su fundación Coomeva, la cual es la que se encarga de otorgar los créditos a las Microempresas. También, cuenta con las líneas de crédito emprendimiento y fortalecimiento de las empresas micro por parte de la fundación.

Estos negocios deben ser propios y formalmente constituidos en la Cámara de Comercio del departamento que corresponda, con una antigüedad de mínimo 24 meses realizando dichas actividades empresariales. Aclarando que, estos créditos van sujetos a estudios

por parte de la dirección correspondiente para revisar caso de otorgamiento de crédito bancario. Estos créditos van desde 2.000.000 hasta los 50.000.000 millones de pesos para la microempresa, con plazos máximos de 24 a 60 meses para Microcréditos por parte de la Fundación Coomeva.

Tabla 12. Requisitos y beneficios para microempresarios en Cooperativa Coomeva.

Beneficios	Requisitos
-Financiación hasta \$50.000.000 por empresa. -Interés variable de acuerdo con el tamaño de la empresa, la tasa es DTF T.A. más puntos adicionales. -Su empresa no requiere antigüedad de vinculación en la fundación -Su empresa puede utilizar el cupo parcial o totalmente. -Puede realizar abonos parciales o cancelar totalmente el crédito en cualquier momento sin costos adicionales. -La amortización a capital es desde la primera cuota del crédito. -La vigencia de aprobación para utilización es de 6 meses sin costos adicionales. -Su empresa dispone de un cupo de crédito vigente por un año después de firmar la aceptación, con posibilidad de incrementarlo en cualquier momento. -Obtiene comodidad al realizar pagos a través de la oficina virtual, o programar el pago utilizando el servicio de pago automático. -Cuotas variables con amortización a capital fijo más interés variable.	-Estar vinculado a la cooperativa como mínimo 90 días -Antigüedad de constitución de la empresa superior o igual a 2 años. -Fotocopia del RUT o NIT. -Fotocopia del documento de identidad del representante legal, ampliado al 150%. -Certificado de Cámara de Comercio vigente con fecha de expedición no mayor a 60 días. -Autorización del Consejo de Administración o Junta Directiva al representante legal para solicitar el crédito (si lo requiere por atribuciones). -Declaración de renta de los dos últimos años. -Balance general y estado de resultados de los últimos 3 años incluido el actual con notas contables. -Diligenciar los formatos de vinculación que exige el banco. -La garantía para el crédito es firma de pagaré por el representante legal y/o codeudores.

NOTA: Los Requisitos y los beneficios de la entidad bancaria están sujetos a cambios y modificaciones dependiendo del crédito a solicitar, el monto de dinero y cliente.

Fuente: Cooperativa Coomeva, 2021.

Fundación de la mujer

La fundación de la Mujer es una entidad sin ánimo de lucro, que otorga productos de financiación a los Microempresarios por ello cuenta con un portafolio en líneas de Microcréditos. Estos dirigidos a atender las necesidades de los empresarios de estrato 0,1, 2, y 3, ubicados ya sea en una zona urbana o rural. Estos productos con modalidades como son: inversión de capital de trabajo y activos fijos del negocio. Son los siguientes: Funda créditos activos fijos, funda crédito empresarial, empresarial y tasa diferencial, como también créditos funda Máster, Avanzar, Avanzar plus, Impulse su negocio y prenda los motores como también se incluye el sector agroindustrial de los empresarios dedicados a estas actividades y se cuenta con Funda crédito, Agromujer, Funda crédito Agropecuario capital de trabajo, Funda crédito Activos fijos, que son para Empresarios con negocios propios formales o informales con mínimo de 6 meses realizando dichas actividades empresariales. Es decir, dirigidos a cualquier Microempresario que tenga una empresa o quiera iniciar una con idea de negocio. Estos créditos van desde un monto mínimo de 1 SMLMV hasta 120 SMLMV según el tipo de crédito otorgado. Con plazos desde 6 meses hasta los 60 meses de plazo para pagar cuotas de créditos.

Tabla 13. Requisitos y beneficios para microempresarios en la Fundación de la Mujer.

Beneficios	Requisitos
-Monto a disposición del cliente. -Plazos amplios en pagos. -No se necesita vida crediticia. -No se cobra estudio de crédito. -Alta cobertura en el territorio nacional.	-Cedula de ciudadanía -Residir en Colombia -Negocio de mínimo 6 meses de antigüedad.

NOTA: Los Requisitos y los beneficios de la entidad bancaria están sujetos a cambios y modificaciones dependiendo del crédito a solicitar, el monto de dinero y cliente.

Fuente: Fundación de la mujer, 2021

Síntesis: De acuerdo con lo anterior, se muestra detalladamente las entidades que ofrecen productos a los microempresarios Zarzaleños. Presentando los beneficios y requisitos que brinda cada entidad al empresario.

TASAS DE INTERÉS DE PRODUCTOS BANCARIOS

Ahora bien, se hace necesario plantear el nivel y el costo de los microcréditos ofrecidos por las entidades financieras. Por lo que se indaga sobre las tasas de interés que manejan dichas entidades durante el primer trimestre del año 2021 que va del mes de enero al mes de abril para sus productos financieros. Dado que, es un factor que influye en la toma de decisiones de los microempresarios independientes a la hora de adquirir o consumir dichos créditos. Las tasas de interés determinan el monto a cancelar al banco, siendo este dato un factor determinante para que el empresario haga una planeación financiera en tiempo, recursos y accesibilidad en que se asegure el cumplimiento de dichos cobros.

Según la resolución 1215 publicada por la superintendencia financiera de Colombia al 30 de diciembre de 2020, certifica la tasa de interés bancario corriente para los microcréditos que rige en los periodos desde el 1 de enero hasta el 31 de marzo de 2021, establece en el artículo 2° un interés bancario corriente de 37,72 % efectivo anual para los microcréditos, con una tasa de usura del 56,58% efectivo anual para intereses de usura en modalidad de micro crédito. (actualícese, 2020)

A continuación, se expone en una tabla las tasas en efectivo anual y efectivo mensual que tiene las entidades financieras que ofrecen productos bancarios al microempresario.

Cabe mencionar que en las tablas se exponen los créditos ofrecidos al microempresario como persona independiente. Es bueno aclarar que para las entidades financieras es importante qué monto de dinero es el adecuado para el empresario, esto de acuerdo con sus ingresos y necesidades y así deciden de cuánto será el crédito. Así que, algunas entidades consideran que el ofrecer un monto mayor a 60 millones para el empresario ya no cuenta como microcrédito. Sin embargo, entidades como Banca Mía, Banco W, Cooperativa Coprocenva y Banco Mundo Mujer ofrecen montos mayores a la suma anterior, siendo estos hasta 120 SMMLV o sobrepasando dicho monto.

También se menciona, que las entidades financieras realizan una evaluación predeterminada para poder hacer entrega de la facilidad de los productos al empresario, y es por ello, por lo que por lo general se evalúa el monto, los plazos y la capacidad de pago que se acomode al estilo de vida del empresario.

Banco de Bogotá:

El banco de Bogotá cuenta entre sus políticas, rangos para cada monto de crédito que ofrece a los microempresarios, estos rangos siendo en monto de dinero y en el tipo de cliente que solicita el crédito, esto se le atribuye que es un tipo de beneficio por fidelidad y compromiso por la entidad.

Tabla 14. Tasas de interés Banco de Bogotá

MICROCREDITOS					
Créditos ofertados	Rango de dinero a solicitar	Tasa E.A- clientes vinculados	Tasa E.M- clientes vinculados	Tasa E.A clientes nuevos	Tasa E.M clientes nuevos.
Microcrédito – Microempresas	Entre 800.000 y 2.500.000M	55.58%	4.6%	56.08%	4.6%
	Entre 2.500.000M y 5.000.000M	52.68%	4.4%	53.18%	4.4%
Clientes con ventas anuales menores a \$ 100 Millones	Entre 5.000.000M y 8.000.000M	45.78%	3.8%	46.78%	3.9%
Clientes con ventas anuales a mayores o iguales a 100 Millones	Entre 8.000.000M y 15.000.000M	38.68%	3.2%	39.68%	3.3%
	Entre 15.000.000M y 60.000.000M	34.68%	2.8%	35.68%	2.9%

Fuente: Banco de Bogotá, 2021.

Banco Agrario

El Banco Agrario por ser una entidad financiera del Estado cuenta con tasas denominadas por el respaldo del Banco de la Republica y otras entidades esta tasa denominada como tasa IBR (Índice Bancario De La República), desarrollado con el objetivo de reflejar la liquidez del mercado monetario colombiano. El IBR es una tasa de interés de referencia de corto plazo denominada en pesos colombianos, que refleja el precio al que los bancos están dispuestos a ofrecer o a captar recursos en el mercado monetario. (Banco de la republica, 2008).

El Banco De La República por ser del Estado y entre su nicho de mercado se encuentra con la población de estratos 0,1, 2 y 3; entre ellos se encuentran los empresarios considerados Pyme y Mipyme, como también agricultores, mujeres cabeza de familia,

campesinos y cafeteros, por lo que su forma de segmentación también se ven reflejas en el rango que impone a los clientes, de acuerdo con su condición social y laboral.

Ahora bien, el Banco Agrario también determina el tipo de tasa de interés de acuerdo con su condición legal respecto a la empresa, es por ello por lo que ofrece un Plus agregado al empresario que se encuentre legalizado y registrado en la entidad correspondiente, este caso sería Cámara y Comercio del respectivo municipio al que pertenezca.

Tabla 15. Requisitos y beneficios para microempresarios en el Banco Agrario.

Tasa de Microcréditos			
Créditos ofertados a clientes.	Rango de dinero a solicitar	Tasa E.A-clientes	Tasa E.M-clientes
Crédito a empresario formal (Cámara y comercio).	1.000.000 hasta 40.000.000	18.00%	1.5%
Crédito para capital, (Vitales) empresario informal.	1.000.000 hasta 40.000.000	28.00%	2.3%
Crédito para empresaria siendo no (vitales) mujer.	1.000.000 hasta 40.000.000	30.00%	2.5%
Crédito para empresario hombre no (vitales)	1.000.000 hasta 40.000.000	35.00%	2.9%

Fuente: Banco Agrario, 2021.

Banco W

El Banco W como entidad financiera maneja tasas de interés para las personas que requieran de un crédito para montaje de negocio, expansión o remodelación de la empresa, por lo que dentro de sus rangos de cobros no se mencionan las tasas para los tipos de créditos, si no los clientes que son fieles a la entidad, los nuevos y los que desean hacer renovación un crédito.

Cabe mencionar que el Banco W también tiene entre sus políticas, rangos para cada monto de crédito que ofrece a los microempresarios, estos rangos siendo en monto de

dinero y en el tipo de cliente que solicita el crédito, esto se le atribuye que es un tipo de beneficio por fidelidad y compromiso por la entidad.

Tabla 16. Requisitos y beneficios para microempresarios en el Banco W.

Microcrédito			
Categoría de cliente	Rango de dinero a solicitar	Tasa E.M	Tasa E.A
Nuevo	908.525-3.634.104	3,39%	49,19%
Nuevo	3.634.104-22.713.150	3,39%	49,19%
Nuevo	22.713.150-109.023.120	2,84%	39,94%
Renovación	908.525-3.634.104	3,29%	47,47%
Renovación	3.634.104-22.713.150	3,29%	47,47%
Renovación	22.713.150-109.023.120	2,79%	39,13%
Preferencial	908.525-3.634.104	2,99%	42,41%
Preferencial	3.634.104-22.713.150	2,99%	42,41%
Preferencial	22.713.150-109.023.120	2,74%	38,32%
Yo Construyo			
Nuevo	908.525-22.713.150	2,84%	39,94%
Renovación-preferencial	22.713.150-109.023.120	2,76%	38,64%

Fuente: Banco W, 2021.

Bancamía

Bancamía cuenta entre sus políticas, el tipo de cliente corresponde a una clasificación interna del banco que permite otorgar tasas diferenciales de acuerdo con su perfil crediticio, antigüedad con el banco y desarrollo de su negocio. Los rangos para cada

monto de crédito que ofrece a los microempresarios, estos rangos siendo en monto de dinero y en el tipo de cliente que solicita el crédito, esto se le atribuye que es un tipo de beneficio por fidelidad y compromiso por la entidad.

Tabla 17. Requisitos y beneficios para microempresarios en Bancamía.

	Tasas de interés		
Cliente	Rangos de Créditos	Rangos de tasas E. A	Rangos de tasas M. V
Pionero	1.000.000 hasta 117.600.000	35.70% hasta 49.70%	2.58% hasta 3.42%
Ejemplar	1.000.000 hasta 117.600.000	33.00% hasta 40.50%	2.40% hasta 2.87%
Estrella	1.000.000 hasta 117.600.000	28.00% hasta 38.90%	2.08% hasta 2.78%

Fuente: Banca Mia, 2021.

Banco Mundo Mujer:

El Banco Mundo Mujer cuenta con categorías de cobro para sus productos de acuerdo con el tipo de cliente afiliado a la entidad, estos se clasifican en vinculados nuevos o recurrentes. En esta entidad se otorgan mejores beneficios a clientes frecuentes.

Tabla 18. Requisitos y beneficios para microempresarios en Banco Mundo Mujer

Tasas de Microcréditos			
Microcréditos	Montos de Créditos	Rangos de Tasas E.A para clientes nuevos.	Rangos de Tasas E.A para clientes Recurrentes
Microcrédito para negocio.	1.000.000 hasta 109.000.000	49,90% hasta 35,75%	47,50% hasta 27,75%
Microcrédito para negocio rural	1.000.000 hasta 109.000.000	49,90% hasta 35,75%	47,50% hasta 27,75%
Crédito para pequeña empresa	1.000.000 hasta 363.000.000	49,70% hasta 25,50%	47,50% hasta 23,42%
Crédito agropecuario	1.000.000 hasta 21.000.000	49,90% hasta 46,50%	47,50% hasta 35,15%

Fuente: Banco Mundo Mujer, 2021.

Cooperativa Coprocenva:

La cooperativa Coprocenva se valora el estar vinculado como asociado, se da preferencia a aquellos asociados que tengan una antigüedad mayor a dos años en la entidad, también ofrece a sus clientes microempresarios otro tipo de beneficios sociales y recreacionales, de los cuales pueden disponer de su uso cuando el momento se presente.

Tabla 19. Requisitos y beneficios para microempresarios en Coprocenva

Tasas de Créditos-Microcréditos					
Microcréditos	Monto de crédito	Rangos de Tasas E.A para clientes nuevos.	Rangos de Tasas E.A para clientes Asociados-con antigüedad.	Rangos de tasas M.V para clientes nuevos	Rangos de tasas M.V para clientes con Antigüedad.
Urbano	1.000.000 hasta 22.700.000	28,32%	25,34%	2,10%	1,90%
Rural	1.000.000 hasta 22.700.000	34,80%	29,80%	2.9%	2.4%
Crédito Fomento y Producción	1.000.000 hasta 227.131.500	20,40%	16,80%	1,7%	1,4%

Fuente: Cooperativa Coprocenva, 2021.

Cooperativa Coomeva:

La cooperativa Coomeva se enfoca en el Microcrédito para el empresario se encuentra dentro de la **Fundación Coomeva**, por lo que sus tasas de interés van sujetas a cambios dependiendo del usuario perteneciente afiliado a la cooperativa Coomeva.

Tabla 20. Requisitos y beneficios para microempresarios en Cooperativa Coomeva

Microcrédito			
Línea de Microcrédito	Monto de préstamo	Tasa de interés E. A	Tasa de interés M. V
Emprendimiento y Fortalecimiento.	1.700.000 hasta 22.700.000	24,60%	2.1%

Fuente: Cooperativa Coomeva, 2021.

Fundación de la Mujer:

La Fundación de la Mujer hace parte de las entidades que dan crédito financiero a los Microempresarios para la realización o fortalecimiento del negocio. Sin embargo, se dice que, por ser una fundación sin ánimo de lucro no es en sí una entidad financiera, sino que se enfoca más a la transformación social. De ahí que, su grupo de clientes esté más enfocado en las mujeres empresarias.

Tabla 21. Requisitos y beneficios para microempresarios en la Fundación de la Mujer

Microcréditos-créditos		
Funda Créditos	Tasa de interés M. V	Tasa de interés E. A
Funda Crédito Empresarial-Tasa Diferencial	3,7308%	55,20%
Funda Crédito Agropecuario Activos Fijos	3,7308%	55,20%
Funda Crédito Agropecuario Capital De Trabajo.	3,7308%	55,20%
Funda Crédito Agro mujer	3,7308%	55,20%
Funda crédito Empresarial	3,7308%	55,20%
Funda crédito Activos Fijos	3,7308%	55,20%
Funda crédito Avanzar Plus	3,0674%	43,70%
Funda crédito Avanzar	3,4710%	50,60%
Funda crédito Máster	3,4767%	50,70%
Funda crédito Impulse Su Negocio.	3,4481%	50,20%
Funda crédito Prenda Los Motores.	3,1566%	45,20%

Fuente: Fundación de la Mujer, 2021.

Resumen de líneas de crédito aptas para microempresarios

Dentro de la siguiente tabla se mencionan las entidades financieras que ofrecen productos bancarios a los microempresarios, de una forma más general, ya que anteriormente se han descrito de manera más detallada.

Cabe mencionar que entidades financieras como son el Banco AVVILLAS, el Banco Davivienda y la cooperativa de Coopserp, no cuentan con productos bancarios para los independientes como son los Microempresarios.

Tabla 22. Tabla resumen de líneas de crédito para microempresarios.

Entidad Financiera	Microcréditos-Créditos	Montos por prestar-	Plazos en meses
BANCO DE BOGOTÁ	-Crediprogreso, -Crediahorro y -Crediagro	De Min 800.000 Max .60.000.000 MM	De 24 a 36 meses
BANCO AGRARIO	-Fortalecimiento del negocio (Compra de Capital).	De 1.000.000 M a 40.000.000M	De 24 a 36 meses
BANCO W	-Fortalecimiento del negocio - Crédito Yo construyo.	De 1.000.000 a 109.000.000M	De 1 a 36 y 56 meses para capital de trabajo
BANCA MÍA	- Credimia contigo -Credimia progresa -Línea credimia. -Agro capital de trabajo. -Agro inversión. -Credi rural 8 -Credi rural 25	De 1.000.000 a 117.600.000 MM	De 1 a 48 meses.
BANCO MUNDO MUJER	-Idea de negocio, crédito	De 1.000.000 hasta 365.000.000M.	De 1 a 36 meses.

	-Para sector agropecuario		
COOPERATIVA COPROCENVA	-Fomento y producción -Crédito urbano -Crédito rural	De 1.000.000 hasta 227.000.000M	De 1 a 60 meses.
COOPERATIVA COOMEVA	-Emprendimiento -Fortalecimiento	De 2.000.000 a 50.000.000M	De 24 a 60 meses.
FUNDACIÓN DE LA MUJER	-Funda créditos activos fijos, -Funda crédito empresarial. -Funda crédito Máster -Funda crédito Avanzar -Funda crédito Avanzar plus. -Funda crédito Agro mujer -Funda crédito Agropecuario capital de trabajo -Funda crédito Activos fijos. -Funda crédito impulsa su negocio -Funda crédito Prenda los motores.	De 1.000.000 a 117.600.000M	De 6 a 60 meses

Fuente: Elaboración propia, 2021

7.3 SERVICIOS FINANCIEROS A LOS MICROEMPRESARIOS

Los servicios financieros que ofrecen las entidades bancarias están relacionadas al ahorro y al crédito, con la finalidad de facilitar los procesos y actividades como son cobros, depósitos, transferencias etc. Que los clientes pueden disponer de su uso, con el objetivo de evitar desplazamientos, evitar tiempos de espera, acelerar los procesos y hacer trámites electrónicos. Dado que en actualidad se busca mejorar la atención al cliente en cuanto los tiempos de respuesta y la calidad de la atención.

En cuanto a los servicios financieros se menciona que las entidades financieras tienen dentro de su portafolio de servicios tienen similitudes entre ellas, por lo que, se puede inferir que son servicios necesarios para tener una buena atención con el cliente actual, sin mencionar también que como se encuentra estipulado en la **ley 2009 de 2019** “Las entidades autorizadas para captar recursos del público que cobren cuotas de manejo por las cuentas de ahorros, las tarjetas débito y las tarjetas crédito, deberán garantizar mensualmente a sus usuarios el acceso a un paquete mínimo de productos y los servicios sin costo adicional” (Presidencia, 2019).. Sin mencionar que el problema generado por la crisis sanitaria (Sars-cov2) Covid19, se vio la necesidad de perfeccionar dichos servicios al cliente, con la finalidad de evitar aglomeraciones y el contagio de dicho virus entre la comunidad.

Ahora bien, cabe mencionar que, dentro del portafolio de servicios ofrecidos a los microempresarios por las entidades financieras ubicadas en el municipio de Zarzal, Valle del Cauca, se parte de que, dichas entidades como son: banco de Bogotá, banco Agrario, banco W, banco Mundo Mujer, Bancamía, cooperativa Coprocenva, cooperativa Coomeva y Fundación de la Mujer cuentan con puntos establecidos en el Municipio. Esto es, cuentan con oficinas que ofrecen el primer servicio al cliente, que es atención personal. Escenario que, el cliente pueda sentir que dispone de la entidad para cualquier tipo de información o necesidad que le surja.

De igual modo, las entidades financieras ofrecen al cliente su portafolio de servicios con la finalidad que sea de su uso. Algunos de estos servicios están incluidos al momento que el cliente solicite o use un producto financiero, que dicho cliente esté en disposición de usar o de adquirir está dentro de sus requerimientos.

También resalta que dichos servicios financieros dependiendo de la entidad bancaria y el tipo de cliente, el cliente tendrá o no que asumir un costo por acceder y hacer uso de dichos servicios, estos establecidos y determinados por las mismas entidades. Como se menciona anteriormente, las entidades financieras deben acatarse a la **ley 2009 de 2019**, el cual, puede ofrecer 3 servicios de forma gratuita, según, disponga la entidad financiera serán adjuntos a sus clientes. Esto cada vez, que el usuario recibe los productos y servicios financieros, mencionados en la siguiente tabla.

Tabla 23. Servicios ofertados por entidades financieros a microempresarios según ley 2009 de 2019.

Cuentas de Ahorro	Tarjetas de debito	Tarjetas de crédito
a) Talonario o libreta para cuentas de ahorro. b) Consignación nacional. c) Retiro por ventanilla en una oficina diferente a la de radicación de la cuenta con talonario o libreta. d) Copia de extracto en papel. e) Certificación bancaria. f) Expedición cheque de gerencia.	a) Retiros red propia. b) En consultas en red propia. c) Certificación bancaria. d) Consignación nacional a través de oficinas o de, cajeros"" automáticos de la red propia. e) Copia de extracto en papel y por internet.	A) Avance en cajero de la misma entidad. b) Avance en oficina. c) Consulta de saldo en cajero de la misma entidad. d) Reposición por deterioro.

Fuente: Ley 2009, 2019.

Entre los servicios ofrecidos por las entidades bancarias a sus clientes directos se encuentran el uso de la tarjeta de débito y crédito, cajero automático nacional e internacional, las páginas web transaccional, retiros por ventanilla con talonario. Y como anteriormente se menciona, la crisis sanitaria generada por el Covid-19 aumentó el uso de las plataformas; (Pse) pagos seguros en línea por medio de aplicaciones móviles de las mismas entidades financieras.

Sin embargo, también es necesario aclarar que la entidad bancaria cuenta con la obligación de entregar a sus clientes unos servicios por consumir un producto o servicio en la entidad, entre dichos servicios se encuentran los más comúnmente ofrecidos sin costo como son: certificados bancarios, consultas de saldos, copia de extracto en físico y electrónico.

Por otra parte, hay otros servicios asociados de las entidades financieras que ofrecer al cliente. Esto es, la atención personalizada en cuanto a la asesoría comercial para solicitud de productos bancarios, la atención a quejas, reclamos y sugerencias en cuanto a los procesos presentados y atención al cliente.

Ahora bien, se nombrarán los servicios que están abiertos al uso en general por la comunidad y por los mismos clientes de las entidades financieras. En este caso son entidades bancarias como son: el banco de Bogotá y el banco Agrario que ofrecen servicios abiertos a personal externo a la entidad, servicios como son: consignaciones bancarias nacional e internacional, pago de servicios públicos recaudo de impuestos, depósitos judiciales, cajas de seguridad, cheques, pagos a la seguridad social y el uso de corresponsables bancarios autorizados.

Entidades como el banco W, Banca Mía, Banco Mundo Mujer, Cooperativa Coprocenva y cooperativa Coomeva, cuentan con sus puntos oficiales y puntos de recaudo a nivel nacional, por lo que, son exclusivos para el cliente en cuanto a los servicios de pagos y recaudos de dinero.

A continuación, se muestra una tabla donde se mencionan las entidades financieras que ofrecen sus productos y servicios al microempresario del Municipio de Zarzal, en cuanto a los servicios que dispone para ellos y los beneficios que se presentan al hacer uso de ellos.

Tabla 24. Servicios ofertados por entidades financieras a microempresarios.

Servicios Financieros		
Servicio Financiero	Beneficios	Entidades Financieras
Oficinas de atención	1-Genera confiabilidad en la entidad. 2-Da respaldo ante inconformidades. 3-Da respaldo para información requerida por el usuario.	-Banco de Bogotá. -Bancamía. -Banco Agrario. -Banco W. -Banco Mundo mujer. -Cooperativa Coprocenva. -Fundación Coomeva. -Fundación de la Mujer.
Tarjeta de debito	1-Poder hacer compras en establecimientos afiliados al sistema de redes Customers (Visa, Mastercard, American Express,etc) de Colombia y todo el mundo.	-Banco de Bogotá. -Banco Agrario. -Banco Mundo Mujer. -Cooperativa Coprocenva. -Bancamía.

	2-Uso en cajeros automáticos. 3-Puede ser Habilitada para compras internacionales por internet. 4-Disponibilidad de su dinero a la hora que desee. 5-consulta de saldos a la hora que se requiere. 6-No cargar montos altos de dinero en efectivo.	-Cooperativa Coomeva.
Tarjeta de Crédito	1-Poder hacer compras en establecimientos afiliados al sistema de Redes Customers (Visa, Mastercard, American Express, Etc) de Colombia y todo el mundo. 2-Uso en cajeros automáticos para adelantos en efectivo. 3-Habilitada para compras internacionales por internet. 4-Disponibilidad de su dinero a la hora que desee. 5-Consulta de saldos. 6-No cargar montos altos de dinero en efectivo.	
Cajero automático	1-Disponibilidad de dinero a cualquier hora- 2-Fácil manejo. 3-Consulta de saldos rápido. 4-Retiros en cualquier parte del mundo por la red de aliados.	-Banco de Bogotá. -Banco Agrario. -Bancamía. -Banco Mundo Mujer. -Cooperativa Coprocenva. -Cooperativa Coomeva.

Páginas web transaccionales (Apps para celulares).	1-Consulta de estratos. 2-Transferencia de montos de dinero a otras cuentas a cualquier hora del día en poco tiempo. 3-Pago de facturas al instante y cualquier hora 4-Evita tiempo de espera en colas. 5-Evita desplazamiento a entidad bancaria. 6-Es rápido, fácil y seguro. 7-Consulta de saldos.	-Banco de Bogotá. -Bancamía. -Banco Agrario. -Banco W. -Banco Mundo Mujer. -Cooperativa Coprocenva. -Fundación Coomeva. -Fundación De La Mujer.
Retiros por ventanilla con talonario.	1-Retiro de dinero en montos altos. 2-Seguro y confiable. 3-Atención personalizada. 4-Recibo físico de la operación.	-Banco de Bogotá. -Bancamía. -Banco Agrario. -Banco W. -Banco Mundo Mujer. -Cooperativa Coprocenva. -Fundación De La Mujer. -Fundación Coomeva.
Plataformas Pse	1-Compras o pagos en línea sin costo. 2-Transferencias sin costo entre misma entidad. 3-Envío u recepción de transferencias interbancarias (bancos nacionales). 4-Acceso gratuito y rápido desde un celular móvil. 5-Retiros de dinero sin tarjetas.	Banco de Bogotá. -Bancamía. -Banco Agrario. -Banco W. -Banco Mundo Mujer. -Cooperativa Coprocenva. -Fundación De La Mujer. -Fundación Coomeva.

Certificados bancarios	1-Atencion personalizada. 2-Respaldo para solicitó de operaciones. 3-Respaldo ante entidades gubernamentales. 4-Respaldo ante programas sociales e de interés social.	-Banco De Bogotá. -Bancamía. -Banco Agrario. -Banco W. -Banco Mundo Mujer. -Cooperativa Coprocenva. -Fundación De La Mujer. -Fundación Coomeva.
Consultas de saldos	1-Información requerida por el usuario. 2-Determina monto de dinero habilitado. 3-Determina toma de decisiones. 4-Determina gasto, costo o compra al titular.	-Banco De Bogotá. -Bancamía. -Banco Agrario. -Banco W. -Banco Mundo Mujer. -Cooperativa Coprocenva.
Copia de extracto en físico y electrónico	1-Registro de movimientos bancarios. 2-Respaldo de sus operaciones. 3-Seguridad y confiabilidad. 4-Certificado	-Banco De Bogotá. -Bancamía. -Banco Agrario. -Banco W. -Banco Mundo Mujer. -Cooperativa Coprocenva. -Fundación De La Mujer. -Fundación Coomeva.
Asesoría Comercial	1-Información referente a operaciones. 2-Información verídica. 3-Aprendizaje en procesos financieros. 4-Toma de decisiones.	-Banco De Bogotá. -Bancamía. -Banco Agrario. -Banco W. -Banco Mundo Mujer. -Cooperativa Coprocenva.

	5-Consumo de un producto o servicio financiero.	-Fundación De La Mujer. -Fundación Coomeva.
Preguntas, quejas, reclamos y sugerencias, (PQRS).	1-Informar posible inconformidad. 2-Respuesta a su pedido. 3-Posible solución a su solicitud. 4-Registro para futuras respuestas. 5-Hechos para futuras correcciones o implementaciones.	-Banco De Bogotá. -Bancamía. -Banco Agrario. -Banco W. -Banco Mundo Mujer. -Cooperativa Coprocenva. -Fundación De La Mujer. -Fundación Coomeva.
Consignaciones Bancarias Nacional E Internacional.	1-Evita desplazamientos. 2-Confiable y seguro. 3-Rápido y fácil. 4-Dependiendo de la entidad, la consignación es gratis. 5-Envío de dinero a todo el mundo. 6-Facilita los negocios. 7-Pago de responsabilidades. 8-Reclamo con cédula de ciudadanía.	-Banco De Bogotá. -Banco Agrario. -Banco W. -Bancamía.
Pago De Servicios Públicos	1-Pago a tiempo de cuentas. 2-Seguridad. 3-Respaldo ante reclamos.	-Banco De Bogotá. -Banco Agrario.
Recaudo De Impuestos	1-Pago a tiempo de cuentas. 2-Confiable y seguro 3-Respaldo ante reclamos. 4-Banca oficial para pagos.	-Banco De Bogotá. -Banco Agrario.

Cheques	1-Respaldo en disponibilidad de dinero. 2-seguridad y confiabilidad. 3-No portar con altas sumas de dinero. 4-Respaldo de la entidad financiera. 5-Retiros en cualquier parte del país en la entidad correspondiente.	-Banco De Bogotá. -Banco Agrario. -Banco Mundo Mujer. -Bancamía. -Banco W. -Cooperativa Coprocenva.
Pagos A La Seguridad Social	1-Pago y abonos a Pila 2-Entidad bancaria reconocida. 3-Fácil y rápido. 4-confiable y seguro. 5-Remisión y pago de cesantías. 6-Plantilla de pagos. 7-Soporte de pagos.	-Banco De Bogotá. -Banco Agrario.
Corresponsales Bancarios Autorizados para recaudo y retiro de dinero.	1-Evita largos tiempos de espera. 2-Rápido manejo en determinadas operaciones. 3-Solución para retiros sin cajero automático. 4-Fácil y rápido pago de responsabilidades con la entidad.	-Banco De Bogotá.
Puntos De Recaudo y retiro de dinero.	1-Alianza con portales de pago físicas como son, Efecty, Servientrega, punto red, 472, entre otras para	-Banco Mundo Mujer. -Bancamía. -Banco W. -Cooperativa Coprocenva.

	pago de responsabilidades financieras. 2-Evita desplazamientos hasta la entidad bancaria. 3-Disponer de preferencia para pago. 4-Relizar pagos y retiros en cualquier lugar del país por la red de aliados.	-Banco De Bogotá. -Fundación De La Mujer.
--	---	---

Fuente: Elaboración propia, 2021

8 PROGRAMAS INSTITUCIONALES PÚBLICOS Y PRIVADOS REFERENTE A LA EDUCACIÓN FINANCIERA PARA MICROEMPRESAS (MIPYMES) EN EL MUNICIPIO DE ZARZAL, VALLE DEL CAUCA.

En términos de Educación Económica Financiera (EEF), organizaciones a nivel mundial como la OCDE y el Banco Mundial, han implementado en los países latinoamericanos con altas cifras de pobreza como son, México, Brasil, y Colombia entre otros, políticas públicas que ayuden por medio estrategias que estén relacionadas con la implementación de la (EEF) en toda su población, dado que, según el Ministerio de Hacienda y crédito público una estrategia política bien implementada puede facilitar la reducción de la pobreza y la desigualdad, contribuyendo a la inclusión financiera, protección al consumidor y por ende al desarrollo del sistemas financieros del país. (Comisión Intersectorial para la Educación, 2017).

Por lo que, a partir de lo anteriormente mencionado el gobierno nacional ha manifestado que es responsabilidad del estado colombiano como de las entidades multilaterales la participación en la implementación de estrategias para la Educación Económica Financiera (EEF). Por lo cual, por medio de un Plan Nacional de Desarrollo efectuado en los años (2010-2014), junto con la Ley 1450 del 2011, se atribuyó al Gobierno nacional la función de crear, con la participación del sector privado, una estrategia nacional para brindar Educación Económica Financiera (EEF) de calidad a la población de todos los estratos socioeconómicos y niveles de acceso y uso de servicios financieros. (Comisión Intersectorial para la Educación, 2017).

Es pertinente mencionar que, en el tema de los Microempresarios, el gobierno a partir de todo lo anterior mencionado ha desarrollado en conjunto con las entidades encargadas, como son, Programa Banca de las Oportunidades, la subcomisión de Microempresarios y aliados. Se han permitido el desarrollo de estrategias de cómo hacer llegar o cómo dirigirse a los Microempresarios. Sabiendo que, en dichos procesos, una buena comunicación juega un papel importante para la implementación de dichas estrategias y en un buen manejo de pedagogía. Esto con el fin de que el proceso de aprendizaje y de retención de conocimiento sea de agrado y placentero para las personas a las que van dirigido; dado que entre dicha población de Microempresarios están vinculados también los empresarios empíricos, el que se encuentra en emprendimiento, el rural y el urbano, sin mencionar algunos en situaciones vulnerables.

Es por esto por lo que, en cuanto a la pedagogía, dichas entidades buscan un lenguaje sencillo y una forma metodológica que sea simple, compactible, sostenible y duradera. Implementando pedagogías para llegar por canales de aprendizajes tradicionales y digitales (presenciales y no presenciales) con el fin de atender a todos los segmentos de Microempresarios que se encuentren en la enseñanza. Enseñanza que busca enfocar a

los participantes de dichos cursos, y dar elementos para la administración efectiva de su empresa, tanto en la empresa como del hogar, en el manejo de dinero, también un buen manejo de herramientas para acceder a productos financieros y la gestión del emprendimiento.

Respecto a lo anterior, es necesario mencionar que dichas metodologías se implementan de una forma sencilla con el Microempresario, se plantea que se haga de una forma que se adapte a cualquier perfil de persona y que esté a disposición de adquirir, ya que, se espera que se desarrolle en un horario acorde a las actividades de dichos empresarios. Es decir, un horario en que ellos puedan hacer partícipe de los cursos, talleres, seminarios, etc.

Ahora bien, ante lo anterior mencionado, se enfatiza que las entidades financieras privadas por obligación según la **ley 1328 del 2009**, que establece que el principio de la Educación Económica Financiera, (EEF) es el de orientar al consumidor financiero sobre los productos y servicios, sus derechos, obligaciones en el ámbito de las entidades financieras, como también que están en la obligación de desarrollar campañas y programas para mantener informados a sus clientes.

8.1 PROGRAMAS DE INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS.

En el Municipio de Zarzal, Valle del Cauca, es meritorio de dichas entidades que laboran en la región el promover entre sus clientes campañas para el aprendizaje de su manejo de finanzas. Esto es, llevarlas a ser responsable con sus decisiones dentro y fuera de la entidad. Es decir, el informar no solo sobre sus productos y servicios, sino, la utilidad y el beneficio de ellos y como también se puede utilizar dichas herramientas aprendidas para un buen manejo personal, en el hogar como también en su empresa.

Así como se ha mencionado a lo largo de la investigación a las entidades Financieras que ofrecen productos y servicios al Microempresario son: Banco de Bogotá Banco Agrario, Banco W, Banco Mundo Mujer, Bancamía, Cooperativa Coprocenva, Cooperativa Coomeva y Fundación de la Mujer, son las que se encargan de llevar internamente campañas ilustrativas para sus clientes.

Cabe mencionar que el desarrollo de dichas campañas o programas de información y aprendizaje en finanzas personales y cooperativas se hacen a partir de alianzas con algunas entidades gubernamentales como son el (SENA, Universidades públicas o privadas INTEP y Cámara de Comercio.) o por empresas prestadoras de servicios, es decir, se terceriza dicha actividad por personal o empresas capacitadas en la enseñanza de temas financieros.

En cuanto a los temas financieros dictados en los programas de las entidades bancarias y las cooperativas se encuentran como principal tema el explicar qué es la economía y

qué es el dinero, lo que es un banco o una cooperativa para centrar al cliente en dónde se encuentra vinculado. Por consiguiente, se tocan temas como: El ahorro y la inversión, el crédito y el endeudamiento, qué es un presupuesto, y temas de seguridad financiera, como también temas de economía familiar, personal y empresarial para el microempresario.

Dichos talleres se llevan a cabo en el tiempo planteado por la entidad y se desarrollan con estrategias y herramientas pedagógicas, estas de manera física como son los cursos en determinados lugares, junto con la ayuda de instrumentos impresos y digitales. Sin embargo, cabe mencionar que, dichas actividades de pedagogía a partir de la crisis sanitaria generada por el virus COVID -19 se han llevado a cabo de forma digital con recursos virtuales como son plataformas de reunión disponibles para todo público. Asesores comerciales de entidades como son la Cooperativa Coprocenva y el Banco Agrario aclararon que sus actividades pedagógicas se han abarcado un mayor público ya que tienen la posibilidad de transmitir dichos talleres por páginas digitales a todo el que desee adquirirlo.

También es necesario mencionar que, dichas entidades financiera están en constante desarrollo de programas, talleres y campañas. En el caso de las cooperativas y las fundaciones por tener un propósito social, desarrollan programas con un enfoque más profundo. Es decir, en cuanto al tema del Microempresario aparte de los cursos de Educación Financiera (EF) se dictan programas para el desarrollo del emprendimiento, en cuanto, incluso se aborda el desarrollo de habilidades en la cocina y gastronomía, costura y diseño de modas, dibujo y pintura, artesanías y manualidades, y reacción y turismo, etc.

8.2 PROGRAMAS DE INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES Y PÚBLICAS

Alcaldía Municipal y Gobernación del Valle del Cauca.

En cuanto a las entidades públicas que se dedican a la realización de programas y campañas para mejorar la EF entre los empresarios es la Alcaldía Municipal de Zarzal y a la Gobernación del Valle mediante el programa de emprendimiento VALLE INN.

A partir de una entrevista elaborada al señor Henri Morales Castro coordinador de desarrollo económico del Municipio de Zarzal se relaciona la administración Municipal de Zarzal como entidad pública, que parte en conjunto con el apoyo de la gobernación en el programa de convocatorias VALLE INN. Este es un programa de emprendimiento que busca brindar múltiples servicios a las personas que deseen ser Microempresarios o ya estén consolidados en el mercado, estos pueden ser formales o no formales ante la entidad de Cámara y Comercio de Tuluá. Lo que busca el programa de VALLE INN es el capacitar y asesorar al Microempresario en temas relacionados con la empresa y su

rol comercial, ya sea, para estructurar un modelo de negocio o el ayudar a mantener el proceso de sostenimiento de la empresa.

También dicho programa de convocatorias aparte de ofrecer asesorías busca el financiar las ideas y modelos de negocio para su desarrollo y su viable funcionamiento por lo que, la Gobernación del Valle del Cauca, destina recursos públicos a la administración Municipal para la realización de dicho programa, mencionado por Henri Morales Castro coordinador de desarrollo económico del Municipio de Zarzal. Son 800 millones de pesos, los cuales, están destinados para los Microempresarios y los Emprendedores. Los Microempresarios deben realizar una inscripción como aspirante participar en el proyecto y a partir de sus características se escogen las empresas beneficiarias a dichos recursos, en el que poco a poco se va realizando monitoreo sobre los progresos que la empresa va teniendo.

Según Henri Morales Castro (Coordinador de desarrollo económico Municipal), es la primera vez en muchos años que una administración Municipal se preocupa por el bienestar y el desarrollo de sus Microempresarios de la región por ello, menciona que se realizó un estudio previo para corroborar las necesidades que dichos independientes buscaban en los programas que ofrecía la Alcaldía. Uno de los factores que encontraron importante es el desarrollo de habilidades en atención al Cliente, dado que, el estudio arrojó que le ven importancia en lo primordial el retener al cliente en la empresa y su satisfacción.

En segundo lugar, encontraron como factor importante el manejo de los proveedores, cuentas por pagar, flujos de cajas, los balances y las declaraciones de impuestos. Es decir, un tema administrativo financiero para buscar un punto de equilibrio o un progreso en el mercado de dichos establecimientos comerciales.

Con este programa se busca el desarrollo de establecimientos comerciales en que su actividad sea la del sector turístico, dado que a partir de gestiones con la gobernación también se busca impulsar el desarrollo Turístico de la región norte del Valle como centros Turísticos y recreativos y de beneficiar a las comunidades con dichas actividades.

Teniendo en cuenta este programa y los sondeos para su implementación, la Alcaldía comenzó a desarrollar actividades de capacitación en los Microempresarios. El primer tema trató sobre la Atención y servicio al Cliente, curso que finalizó el pasado 16 de abril del 2021. Los graduados fueron 28 comerciantes, quienes recibieron su certificación, por la asistencia al curso en 40 horas. Por lo cual se espera que estos 28 empresarios y los que deseen a aspirar en próximo mes de mayo del año al siguiente curso, se dictará sobre Microfinanzas. Luego, se ofertarán programas de Excel y plataformas contables para el manejo de cada uno de sus negocios; para cuando se dé la reactivación económica se encuentren contable, financiera y administrativamente preparados.

Ahora bien, la administración Municipal basa su articulación a partir de entidades públicas y privadas como el SENA, la CÁMARA DE COMERCIO DE TULUA, FUNDACIÓN CAICEDO GONZALEZ, y LA UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE ZARZAL, dichas capacitaciones son dictadas por personal vinculado a las entidades mencionadas. En el caso de la Universidad del Valle, esta otorga el acceso a sus espacios, para el encuentro de dichos cursos, con la finalidad de formar, capacitar al microempresario, que se certifiquen.

Cámara de Comercio de Tuluá.

Otras organizaciones como la Cámara de Comercio de Tuluá, La Universidad del Valle y la Fundación Caicedo González realizan cursos y programas anualmente dirigidos a los Microempresarios zarzaleños. La Cámara de Comercio de Tuluá se encuentra apoyada por entidades gubernamentales como Bancóldex, Proexport Colombia, La policía Nacional, SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje), entre otros, genera constantemente cursos, diplomados, seminarios, y charlas en temas empresariales, agroindustriales, turismo, Marketing, manejo de plataformas contables y financieros entre otros. Estos cursos pueden ser para los Empresarios registrados ante la Cámara de Comercio o para cualquier público que lo desee, claro está que se especifica el costo y la accesibilidad a ellos a partir de su plataforma web.

Universidad del Valle Sede Zarzal.

Seguidamente, se relaciona el impacto que genera la Universidad del Valle sede Zarzal dentro de sus ofertas para el Microempresario. El estudiantado constantemente realiza eventos donde se tienen en cuenta la participación de los Microempresarios en cuanto al emprendimiento y su labor en el mercado municipal. Eventos tales como EDUPYME, EXPOINNOVA Y PREMIOS PIXES, los cuales son liderados por los mismos estudiantes a partir del acompañamiento y apoyo de los profesores como el docente Álvaro Javier Bareño, que en las materias que ofrece, estimula la creación de nuevos productos, creatividad e innovación y emprendimiento empresarial. Estos eventos impulsan a los estudiantes a participar y a convocar Microempresarios interesados en aprender en una tarde temas importantes para la administración de un negocio.

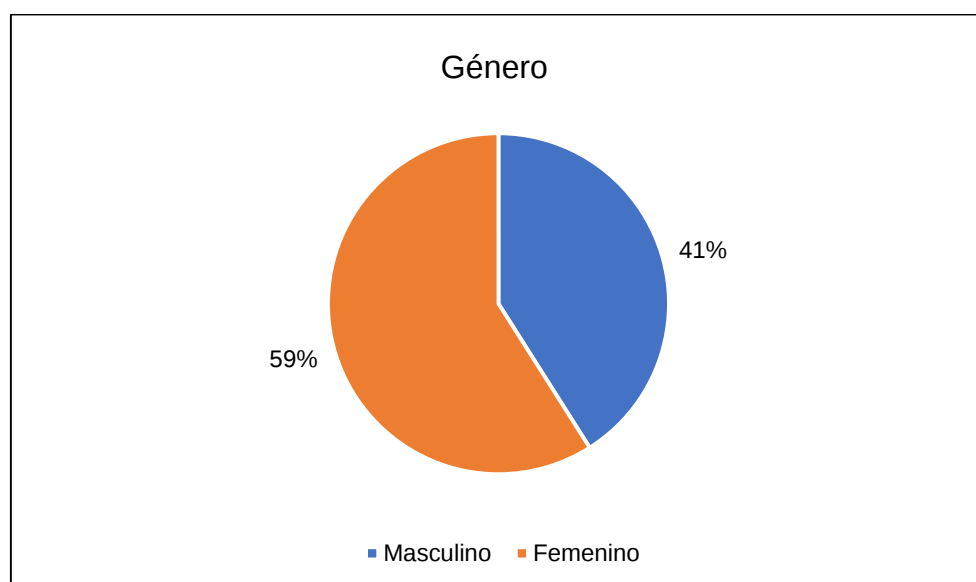
También la Universidad del Valle sede Zarzal, cuenta con programas académicos abiertos cualquier público que desee formarse, incluyendo al Microempresario, dado que oferta carreras como Administración de Empresas o Contaduría Pública, cuyas mallas curriculares abordan materias que permiten desarrollar o fortalecer una idea de negocio, oportunidad que está para que el comerciante Independiente se instruya y aproveche, crezca y se beneficie de ellas.

9 BASES DE EDUCACIÓN FINANCIERA DE LAS MICROEMPRESAS DEL MUNICIPIO DE ZARZAL.

A continuación, se relacionan los resultados de la encuesta realizada a los Microempresarios de Zarzal, Valle del Cauca. Los hallazgos muestran los niveles de educación Financiera que, hasta el momento, se manejan en estas empresas y entre sus emprendedores. Cabe agregar que la encuesta se aplicó en los meses de mayo y junio del 2021.

9.1 PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO DEL ENCUESTADO

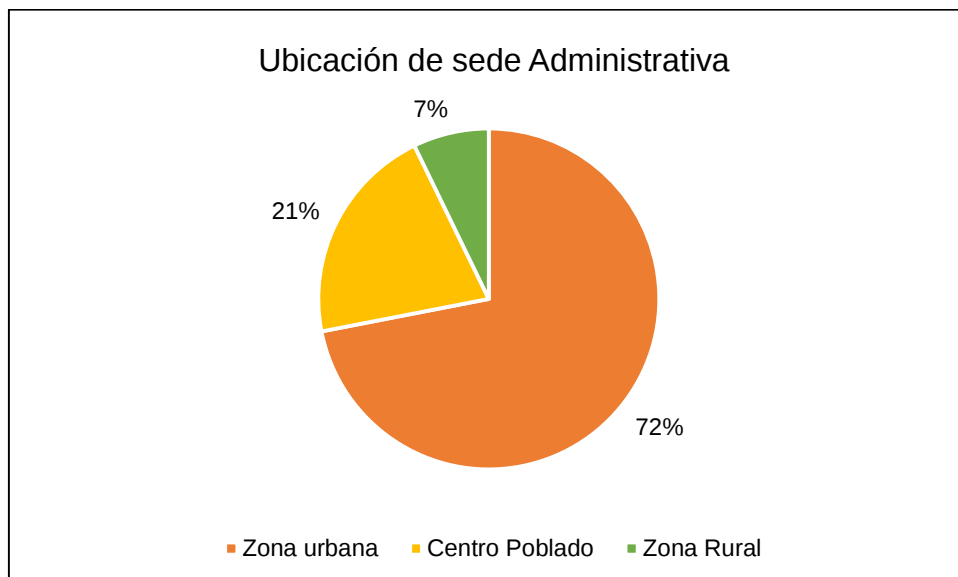
Grafica 2. Género de los Microempresarios



Fuente: Elaboración propia, 2021

De acuerdo con la gráfica, se puede observar un predominio del género Femenino 59%, sobre a un 41% al género Masculino.

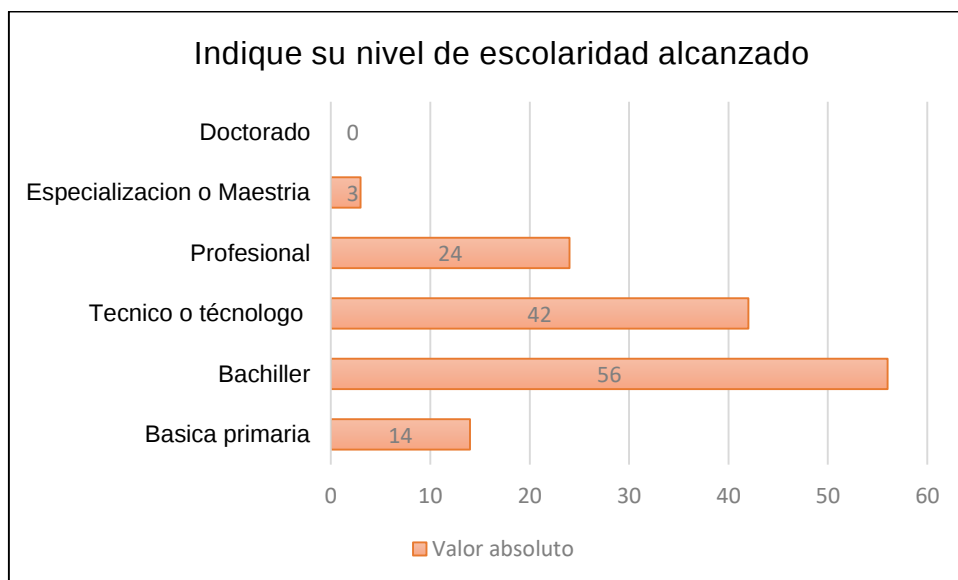
Grafica 3. Ubicación Geográfica



Fuente: Elaboración propia, 2021

Cabe mencionar que, de las **139 microempresas**, el 72% se encuentran dentro de la cabecera Municipal, un 21% en centro poblado aledaño al Municipio y un 7% pertenecen a empresas ubicadas a sus alrededores no menor a 50 kilómetros.

Grafica 4. Nivel Escolar



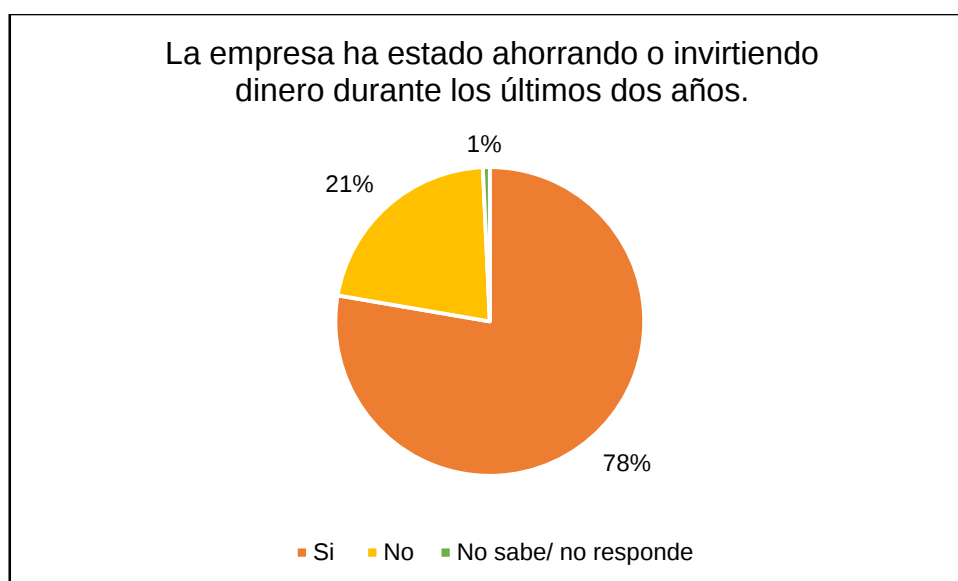
Fuente: Elaboración propia, 2021

Con respecto, a nivel escolar de los **Microempresarios** un 40% (56) son bachilleres, un 30% (42) cuenta con al menos un estudio técnico o tecnólogo. Un 17,3% (24) cursaron una carrera profesional y 2% (3) cuenta con un estudio posgradual. Sin embargo, se encontró que un 10 % (14) cuentan con estudios cruzados hasta la primaria, algunos de ellos, indicando que se vieron en la obligación de abandonar los estudios, por la búsqueda de ingresos.

9.2 EDUCACIÓN FINANCIERA EN LOS MICROEMPRESARIOS ENCUESTADOS

Ahorros

Grafica 5. Hábitos de ahorro e inversión.

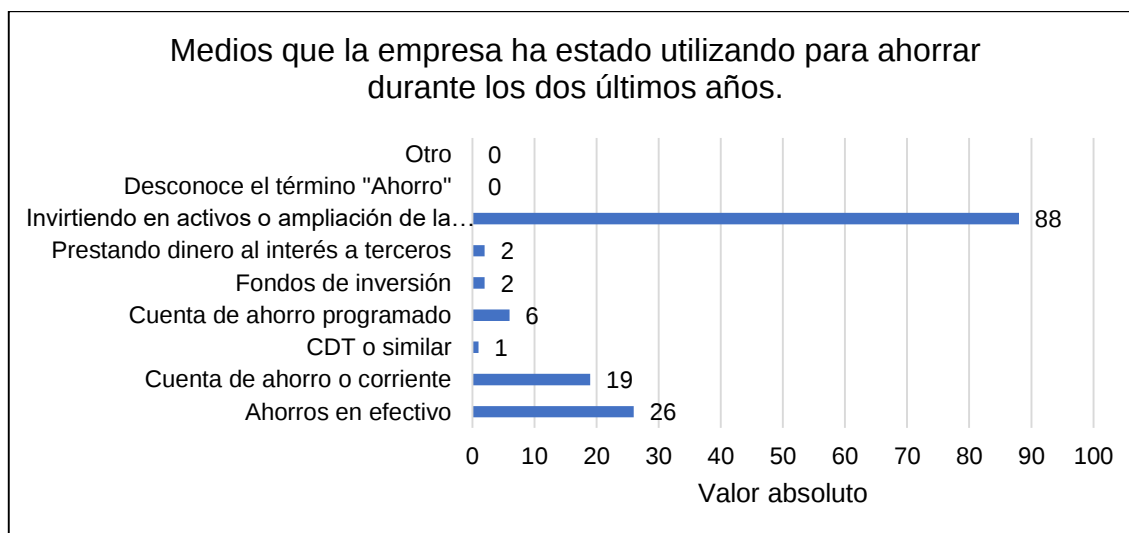


Fuente: Elaboración propia, 2021

Se relaciona que dentro los **139 Microempresarios**, el 77.7% consideran que han ahorrado o invertido para fines empresariales en los últimos dos años, así mismo, el 21,6% respondió no haber ahorrado, el 0,7% no saben o no responden. (139 encuestados).

De acuerdo con los comentarios de algunos microempresarios, algunas de las causas que dificulta el ahorro/ la inversión está relacionadas con las dificultades económicas ocasionadas en la pandemia del Covid19, incluso hay quienes reflexionan en favor del ahorro e inversión como estrategia de respuesta ante eventuales contingencias como la experimentada recientemente.

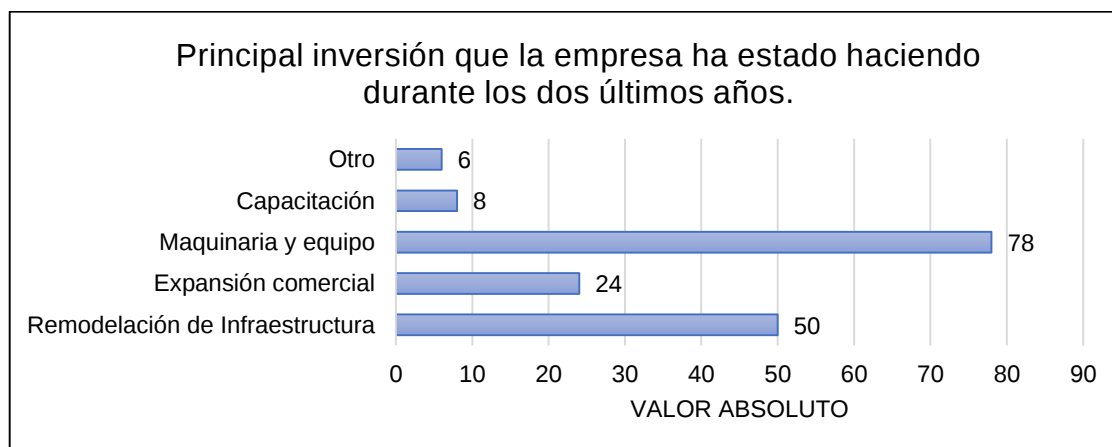
Grafica 6. Medios de ahorro utilizados



Fuente: Elaboración propia, 2021

En lo que concierne a medios para ahorrar, de los **108 microempresarios** que ahorran/ invierten, el 24% (26) de los encuestados indicó que ahorra en efectivo, el 17% (19) lo hace a través de cuentas de ahorro/ corriente y el 5,6% (6) mediante ahorro programado. Se debe resaltar que el 81%, (88) de los microempresarios consideran que el invertir en la empresa es la mejor manera de utilizar o salvaguardar los ahorros. Otros métodos de ahorro menos frecuentes son los fondos de inversión (1,9%) (2), préstamos a terceros (1,9%) (2) y el CDT (0,9%) (1). La situación demuestra que la inversión es importante para el microempresario zarzaleño, algunos manifestaron la necesidad de este hábito como una forma de progreso propio y gestión para mantener su empresa. (De 139 encuestados ,108 respondieron, se aclara que la pregunta iba dirigida a los empresarios que indicaran haber ahorrado u invertido en los últimos dos años.)

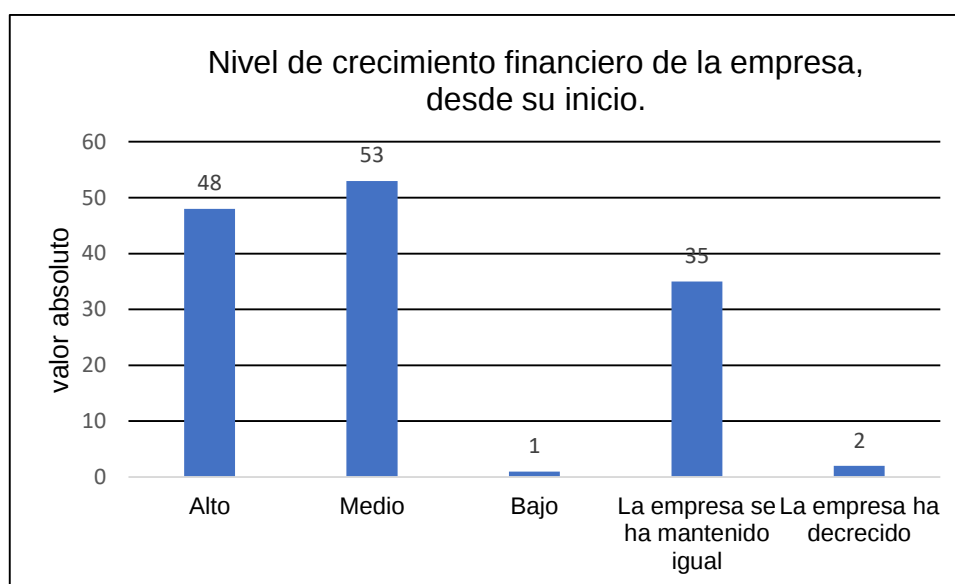
Grafica 7. Principales inversiones de los microempresarios encuestados



Fuente: Elaboración propia, 2021

De los **108 microempresarios** que invierten, el 72,2% (78) invierte en maquinaria y equipos para la empresa, algunos microempresarios lo consideran como algo indispensable para el funcionamiento de su empresa. El 46,3% (50) invierte en remodelación o reparación de infraestructura del establecimiento comercial, el 22,2% (24) afirmaron invertir mediante la expansión de sus negocios. (De 139 encuestados ,108 respondieron, se aclara que la pregunta iba dirigida a los empresarios que indicaran haber ahorrado u invertido en los últimos dos años.)

Grafica 8. Crecimiento financiero de las microempresas

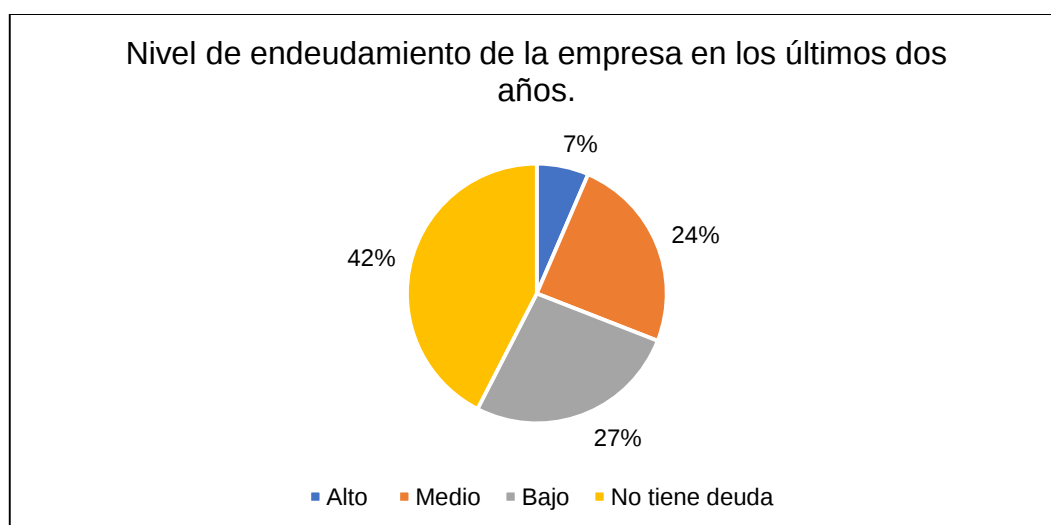


Fuente: Elaboración propia, 2021

De acuerdo con la percepción de los **139 encuestados**, el 34,5% (48) consideran que sus negocios han mantenido un crecimiento financiero alto desde que iniciaron operaciones, el 38,1% (53) afirman que el crecimiento ha sido medio, el 25,2% (35) afirma que sus microempresas se han mantenido igual, el 1,4% (2) han decrecido y el 0,7% (1) de las unidades productivas han presentado un crecimiento bajo. En términos generales se observa que el comportamiento financiero de las empresas es aceptable, pues la mayoría de las empresas se mantienen con niveles de crecimiento desde bajo hasta alto, tan sólo una mínima parte menciona haber decrecido (1,4%).

Endeudamiento y hábitos crediticios

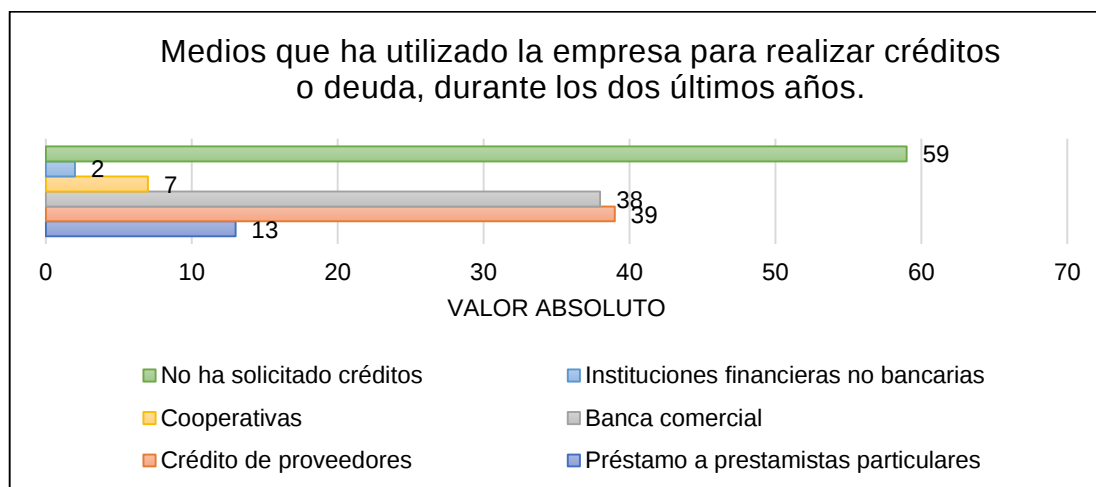
Grafica 9. Nivel de endeudamiento



Fuente: Elaboración propia, 2021

Según los **encuestados (139)**, el 42,4% de los empresarios no presentan deuda, es decir, que no ha solicitado créditos en los últimos dos años. Así mismo, un 27% consideran tener un endeudamiento bajo, un 24% menciona endeudamiento como medio y un 7% dice que la deuda es alta. Algunos microempresarios consideran importante el no tener deudas, ya que es una carga o preocupación menor por suplir a final de mes.

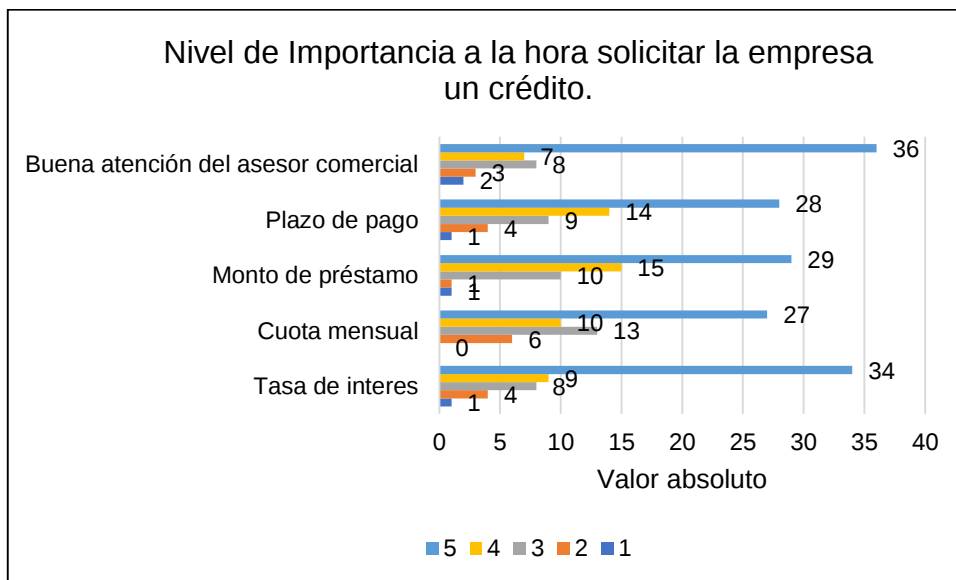
Grafica 10. Medios utilizados para préstamos crediticios



Fuente: Elaboración propia, 2021

Se relaciona que el 27,3% (38) de los Microempresarios Zarzaleños han realizado créditos con la banca comercial, en cuanto al tema también existen empresas que demuestran que un 28.1% (39) ellas manejan deudas de mercancía con los proveedores, Así mismo, el 9.4% (13) de los microempresarios tiene deuda con personas particulares, un sistema de usura con prestamistas o amigos y familiares. A manera de comentario, es una situación preocupante, ya que, en algunos casos se manejan tasas de interés con un costo mayor a la de una entidad bancaria. Como también, no se cuenta con entidades gubernamentales que garanticen un control y un manejo sobre leyes y reglas planteadas. Sin mencionar que como medio informal no responde a cumplimiento de términos de cancelación.

Grafica 11. Importancia de variables en préstamos crediticios



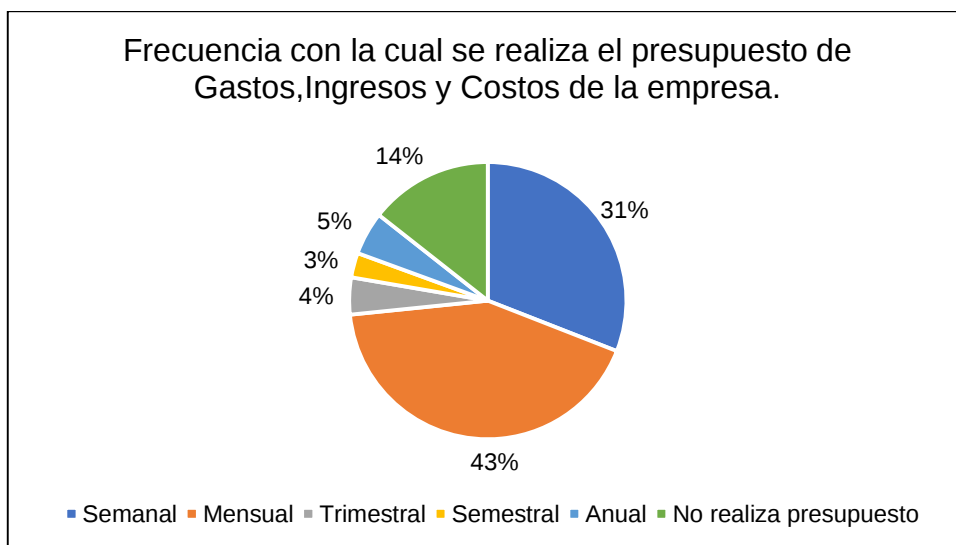
Fuente: Elaboración propia, 2021

Se destaca que para los comerciantes la tasa de interés, monto de préstamo, cuota mensual y pago, y plazo a pagar la deuda de la entidad bancaria, de los 56 encuestados, 55% opinan que es importantes para ellos, a la hora de solicitar un crédito, préstamo o deuda en los bancos, y un 64% como importante la atención brindada por asesor bancario.

Algunos empresarios manifestaron que es determinante para la decisión de préstamo, revelan que la atención al cliente y el generar información al cliente debe ser la prioridad. (De 139 encuestados ,56 de estos respondieron, se aclara que esta pregunta era opcional).

Gestión financiera y administrativa

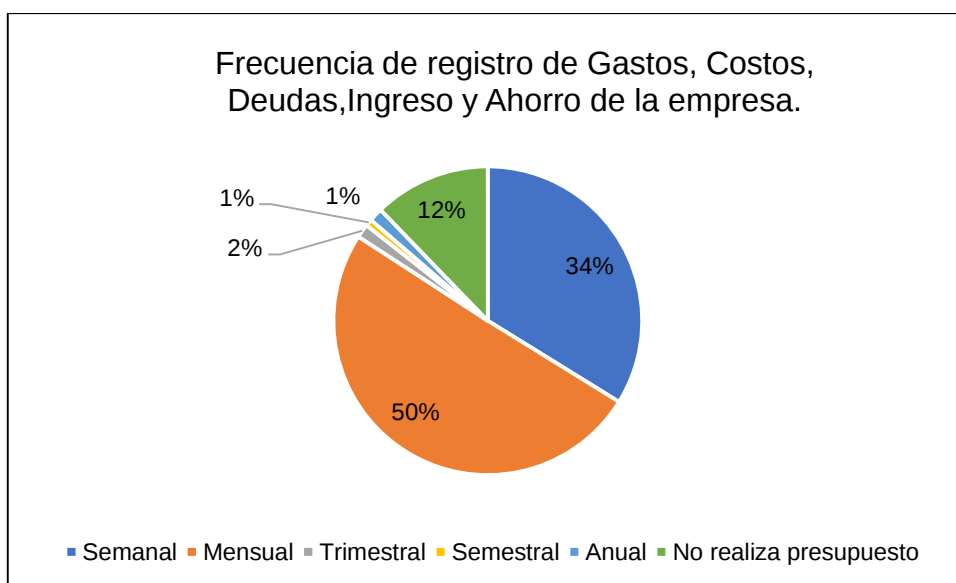
Grafica 12. Frecuencia de hacer presupuestal



Fuente: Elaboración propia, 2021

De las **139 microempresas**, se encontró que un 43% de estas realiza una observación mensual y un 31% semanalmente. El 14% no realiza un presupuesto. Para algunos empresarios es de beneficio para el manejo de un orden, en cuanto a la planeación futura de las obligaciones organizacionales.

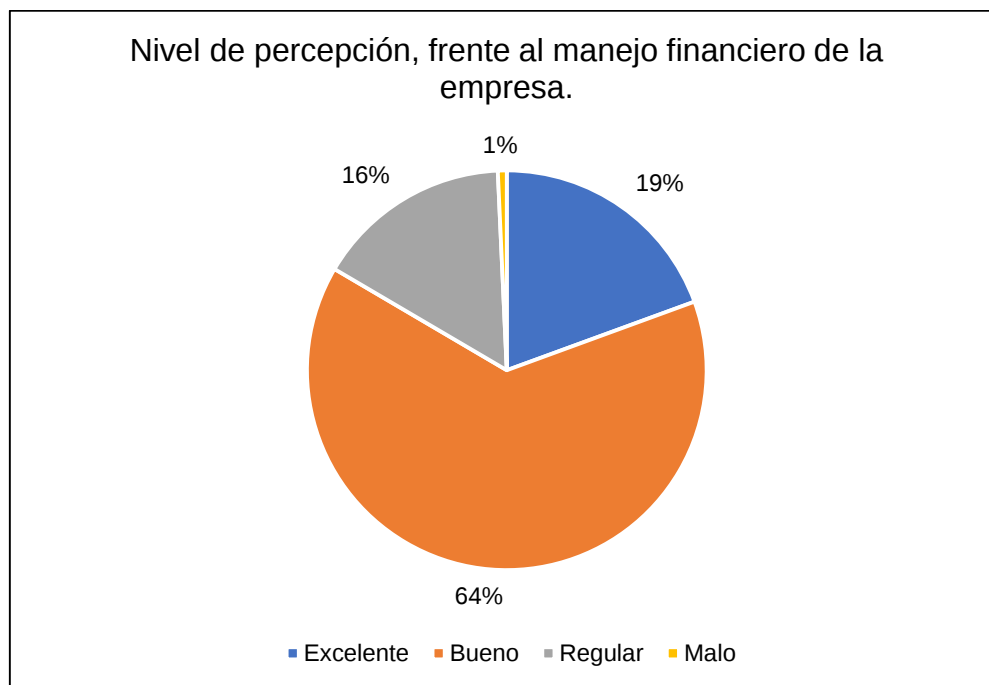
Grafica 13. Frecuencia de hacer contable



Fuente: Elaboración propia, 2021

De acuerdo con la respuesta de las **139 microempresas**, el 50% de estos realiza un seguimiento de sus movimientos empresariales de forma mensual y el 34% de manera semanal. El 12% no lleva un registro sobre sus entradas y salidas en cuanto a costos y gastos. Algunos empresarios consideran esta herramienta como básica, ya que, se dan por enterados de las corrientes que lleva la empresa en cuanto al dinero ganado o gastado.

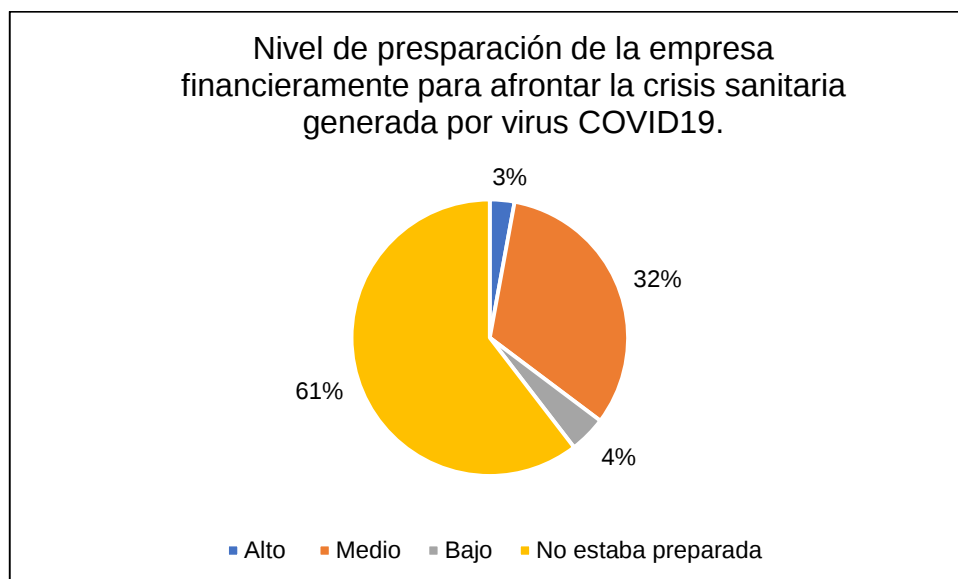
Grafica 14. Manejo financiero de la empresa



Fuente: Elaboración propia, 2021

Así mismo, el 19% de los **139 microempresarios** consideran que dan un excelente manejo financiero a la empresa y un 64% indicaron que daban un buen manejo. Por el contrario, un 15% indicó que de una forma regular. Para algunos empresarios que con sinceridad consideraban que había cosas por mejorar.

Grafica 15. Confrontación Crisis Sanitaria Covid19



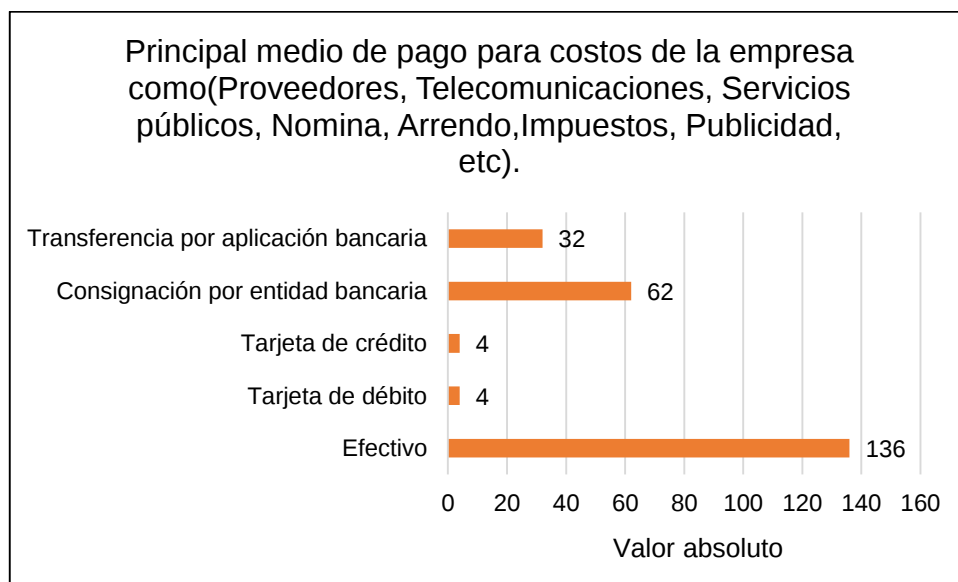
Fuente: Elaboración propia, 2021

Para la crisis generada por el Covid 19 cabe resaltar que un 60,4% de los empresarios mencionaron, que no se encontraban preparados para la situación presentada por la pandemia. Sin embargo, un 32% señalaron que no se vieron tan afectados financieramente, considerando como un nivel medio de preparación. Asimismo, hubo empresarios quienes definitivamente no se vieron afectados, afirmando haber tenido un nivel de preparación alto (3%). Algunos empresarios, comentaron que, contaban por lo menos con ingresos extras, ahorros no destinados a la situación, por lo cual, vieron en la obligación de usar.

10 NIVEL DE ACCESO, LIMITANTES Y PROBLEMÁTICAS PARA ACCEDER A SERVICIOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS.

Servicios bancarios

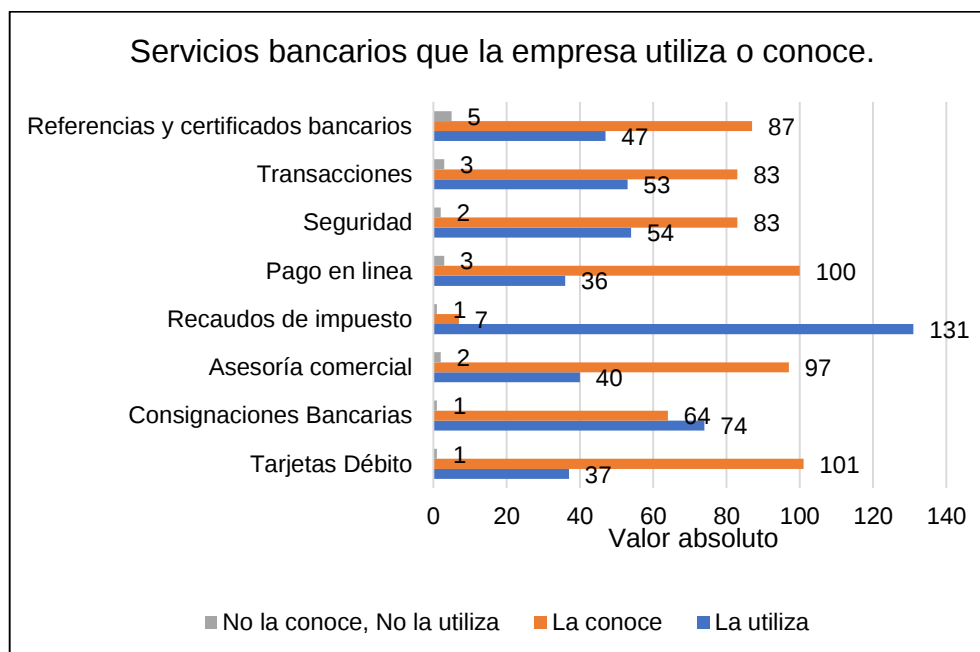
Grafica 16. Medio para pago de obligaciones empresariales.



Fuente: Elaboración propia, 2021

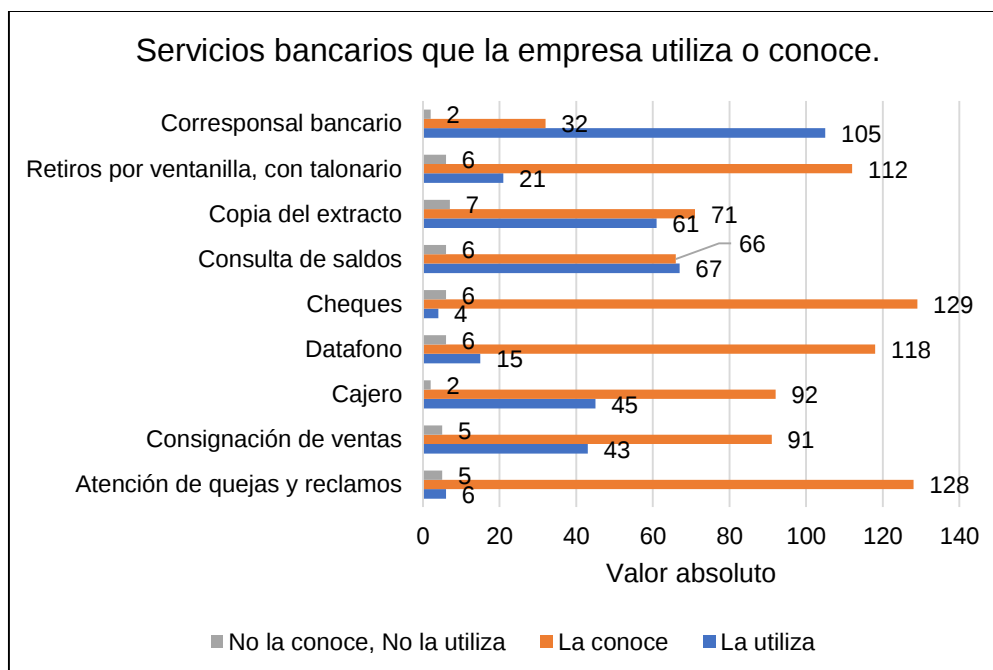
En cuanto al medio de pago que utilizan los **139 empresarios** para el pago de costos, gastos o demás operaciones de la empresa, se encontró que un 97.8% hacían uso del efectivo. El 44.6% de los microempresarios hacen uso de las consignaciones por la entidad bancaria para pago o compra de mercancías para su negocio. Un 23% utiliza transacciones por medio de aplicación PSE o plataforma bancaria. Para algunos empresarios el manejar consignaciones y transferencias ha posibilitado la diversificación de sus productos, ya que, conecta al proveedor a nivel nacional e internacional para envío de mercancías.

Grafica 17. Uso de servicios bancarios en la empresa grafica N°1.



Fuente: Elaboración propia, 2021

Grafica 18. Uso de servicios bancarios en la empresa grafica N°2.

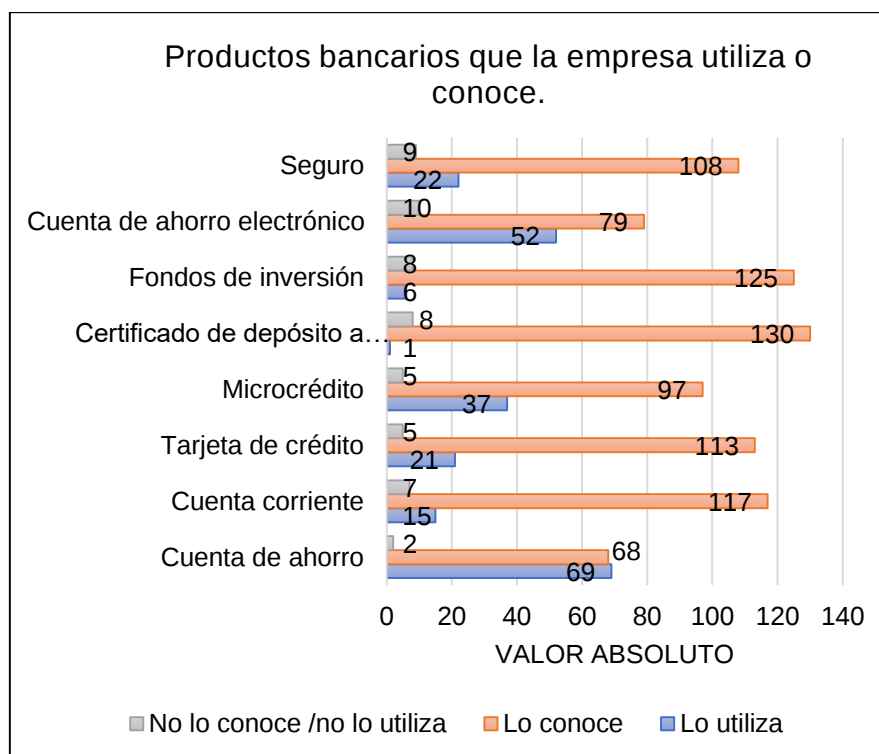


Fuente: Elaboración propia, 2021

Ahora bien, en el uso de los servicios financieros que dan los microempresarios, demuestra que todos tienen conocimiento de lo que son. Sin embargo, según los resultados, y comentarios directos de los empresarios, un 36% hacen uso de algunos servicios bancarios. Un ejemplo es el uso de pago de impuestos en 94%. el uso de corresponsales bancarios en un 76% porque están en la misma entidad financiera donde hacen dichos de pago; o porque se ahorran tiempo en desplazamiento y filas al hacer uso de estos. (139 encuestados).

Productos bancarios

Grafica 19. Uso de productos bancarios en la empresa



Fuente: Elaboración propia, 2021

En cuanto a los productos Financieros los microempresarios plantean que tienen conocimiento de los productos básicos ofrecidos por las entidades financieras. El 20%, indica que hace poco uso de estos y solo los más necesarios para sus actividades empresariales. El 50% plantea que usa las cuentas de ahorro de entidades bancaria, y un 37% plantea que usa aplicación móvil, así como consignaciones y transacciones de pago u ventas. Otro producto que se encuentra en el rango de preferencia, son los Microcréditos en un 27%. Cabe resaltar que uno de los productos bancarios menos utilizados y de importancia, son el uso de Seguros de vida y riesgos laborales en la empresa 16%. (139 encuestados).

Problemáticas y Limitantes.

Para comenzar, a definir las problemáticas que limitan el uso de dichos productos o servicios financieros, cabe destacar, que fue una de las preguntas más significativas para el microempresario. Dado que, siendo que tenían la posibilidad de manifestar a sus experiencias positivas y negativas a una persona interesada en escuchar sus opiniones.

Grafica 20. Problemáticas presentadas a la hora de acceder a productos y servicios bancarios.



Fuente: Elaboración propia, 2021

A continuación, según los resultados obtenidos, las siguientes son las principales problemáticas que encuentran los **139 microempresarios** a la hora de acceder a un producto y servicio financiero: en primer lugar, 42% (58) son los altos costos que manejan las entidades por el uso de estos. En segundo lugar, un 32,4% (45) manifestaron que otra de las dificultades y limitantes a la hora de acceder a productos y servicios bancarios, son la exagerada cantidad de requisitos, según algunos empresarios, los numerosos trámites los obliga a invertir dinero y tiempo, además genera incertidumbre respecto a la aprobación. El 20% (28) de los microempresarios sentían desconfianza en las entidades financieras.

Para terminar, un 28,8% (40) indicaron que no han tenido alguna dificultad con las entidades financieras. Así mismo, un 15,8% (22) no han requerido hacer uso de los productos financieros para desempeñar correctamente las actividades de su organización.

11 ANÁLISIS DE BENEFICIOS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA, ACCESO A SERVICIOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS EN LAS MICROEMPRESAS DEL MUNICIPIO DE ZARZAL.

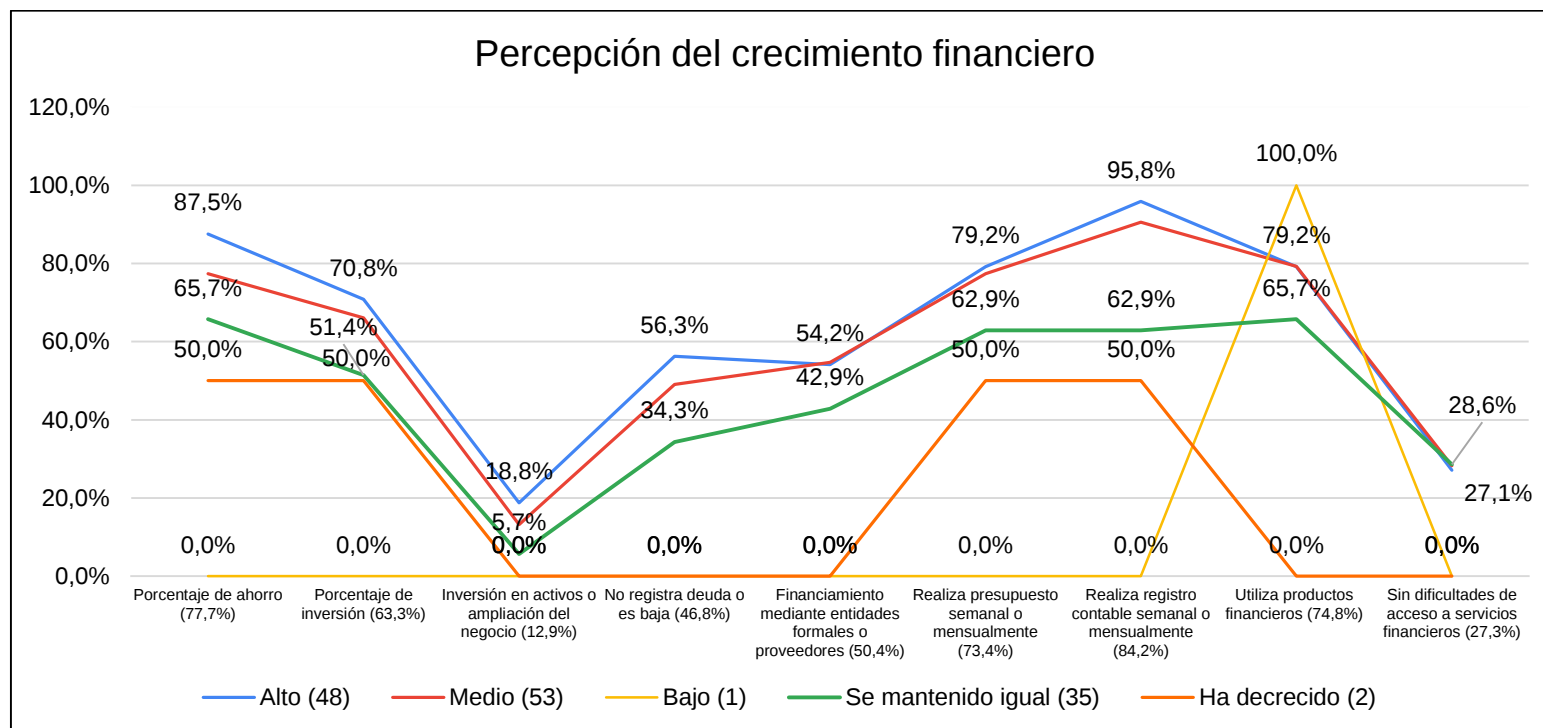
A continuación, se analizan las variables de: supervivencia en el tiempo, endeudamiento, la capacidad que afrontar contingencias, manejo y gestión y el crecimiento financiero que se han presentado en los empresarios de Zarzal Valle del Cauca

Tabla 25. Crecimiento Financiero

Percepción del crecimiento financiero									
Crecimiento financiero	Porcentaje de ahorro (77,7%)	Porcentaje de inversión (63,3%)	Inversión en activos o ampliación del negocio (12,9%)	No registra deuda o es baja (46,8%)	Financiamiento mediante entidades formales o proveedores (50,4%)	Realiza presupuesto semanal o mensualmente (73,4%)	Realiza registro contable semanal o mensualmente (84,2%)	Utiliza productos financieros (74,8%)	Sin dificultades de acceso a servicios financieros (27,3%)
Alto (48)	87,5%	70,8%	18,8%	56,3%	54,2%	79,2%	95,8%	79,2%	27,1%
Medio (53)	77,4%	66,0%	13,2%	49,1%	54,7%	77,4%	90,6%	79,2%	28,3%
Bajo (1)	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%
Se mantenido igual (35)	65,7%	51,4%	5,7%	34,3%	42,9%	62,9%	62,9%	65,7%	28,6%
Ha decrecido (2)	50,0%	50,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%	0,0%	0,0%

Fuente: Elaboración propia, 2021

Grafica 21. Percepción de crecimiento financiero.



Fuente: Elaboración propia, 2021

De acuerdo con el cruce de información realizado, se puede hallar una correlación entre el crecimiento financiero y algunas variables relacionadas con el ahorro, inversión, manejo financiero y bancarización. Se identificó que las microempresas que presentan un crecimiento financiero alto o medio son aquellas que mantienen una mayor proporción de ahorro (87,5% y 77,4%), mayor inversión (70,8% y 66,0%), mayor financiamiento formal (54,2% y 54,7%), mayor planeación financiera (79,2% y 77,4%), mayor control contable (95,8% y 90,6%), y mayor uso de productos financieros (79,2% y 79,2%). Así mismo, el 56,3% y 49,1% (alto y medio) de las microempresas no presentan deuda, es decir, son las que presentan las menores tasas de endeudamiento.

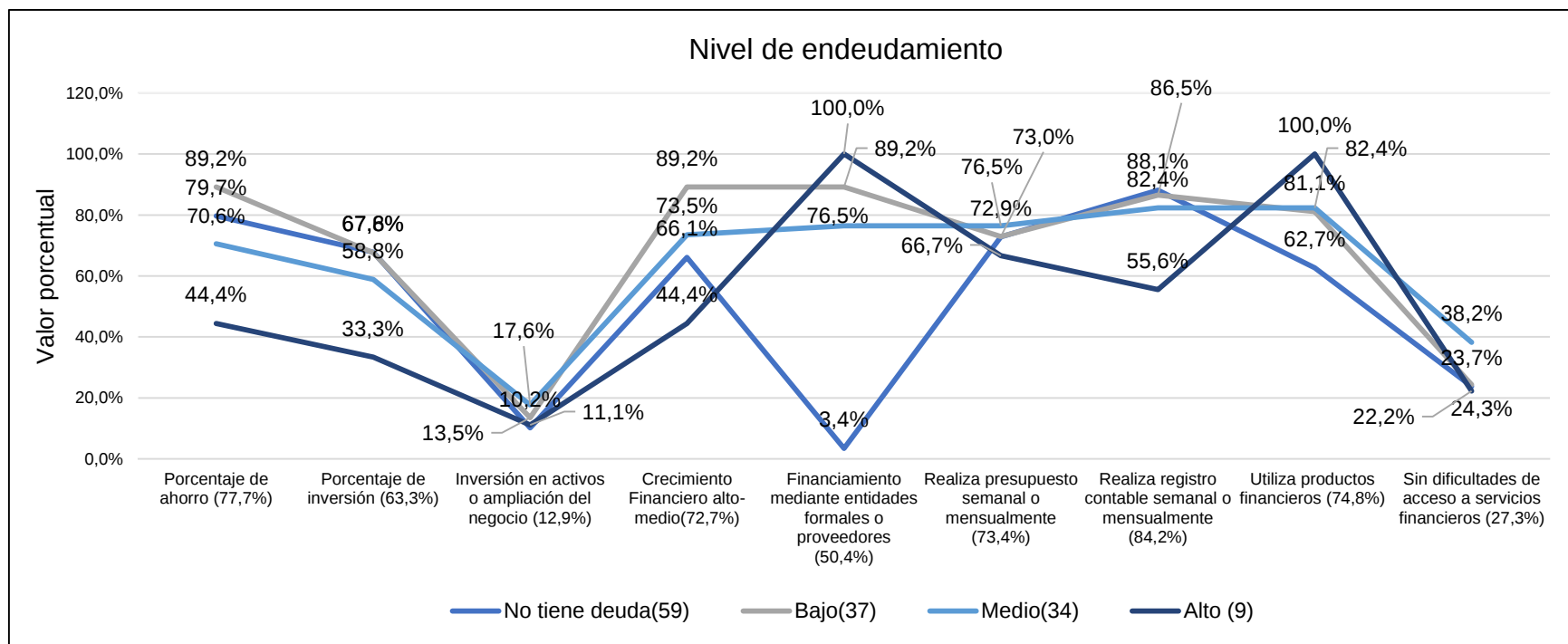
Para este caso se analiza que las microempresas que se han mantenido igual en lo referente a crecimiento financiero son las que menos ahorran, menos invierten, menor financiamiento formal tiene, presentan una menor planeación financiera, un menor control contable y menor uso de productos bancarios. Igualmente, el 34,3% no presentan deuda, en tanto que son las microempresas más endeudadas.

Tabla 26. Nivel de endeudamiento.

Nivel de endeudamiento									
Endeudamiento	Porcentaje de ahorro (77,7%)	Porcentaje de inversión (63,3%)	Inversión en activos o ampliación del negocio (12,9%)	Crecimiento Financiero o alto-medio (72,7%)	Financiamiento mediante entidades formales o proveedores (50,4%)	Realiza presupuesto o semanal o mensualmente (73,4%)	Realiza registro contable semanal o mensualmente (84,2%)	Utiliza productos financieros (74,8%)	Sin dificultades de acceso a servicios financieros (27,3%)
No tiene deuda (59)	79,7%	67,8%	10,2%	66,1%	3,4%	72,9%	88,1%	62,7%	23,7%
Bajo (37)	89,2%	67,6%	13,5%	89,2%	89,2%	73,0%	86,5%	81,1%	24,3%
Medio (34)	70,6%	58,8%	17,6%	73,5%	76,5%	76,5%	82,4%	82,4%	38,2%
Alto (9)	44,4%	33,3%	11,1%	44,4%	100,0%	66,7%	55,6%	100,0%	22,2%

Fuente: Elaboración propia, 2021

Grafica 22. Nivel de endeudamiento.



Fuente: Elaboración propia, 2021

En cuanto al cruce de información elaborado, se encontró una correlación entre el nivel de endeudamiento y algunas variables relacionadas, como son: ahorro, inversión, crecimiento financiero, manejo financiero y bancarización. Se observa que las microempresas que no presentan deuda o un nivel de endeudamiento bajo son aquellas que mantienen una mayor proporción de ahorro (79,7% y 89,2%), mayor inversión (67,8% y 67,6%), y un mayor control contable (88,1% y 86,5%). Sin embargo, variables como son: la planeación financiera, se encontró que empresarios con un nivel de endeudamiento medio, eran los más hacían uso de dicha herramienta. (76,5%). En cuanto al uso de productos financieros, se encontró que, los empresarios con un nivel de endeudamiento alto son las que más recurren a entidades

formales y al uso de productos bancarios (100%); bien, para el caso de empresarios con un nivel de endeudamiento bajo y medio han reflejado un mayor crecimiento financiero durante los dos últimos años (89,2% y 76,5%).

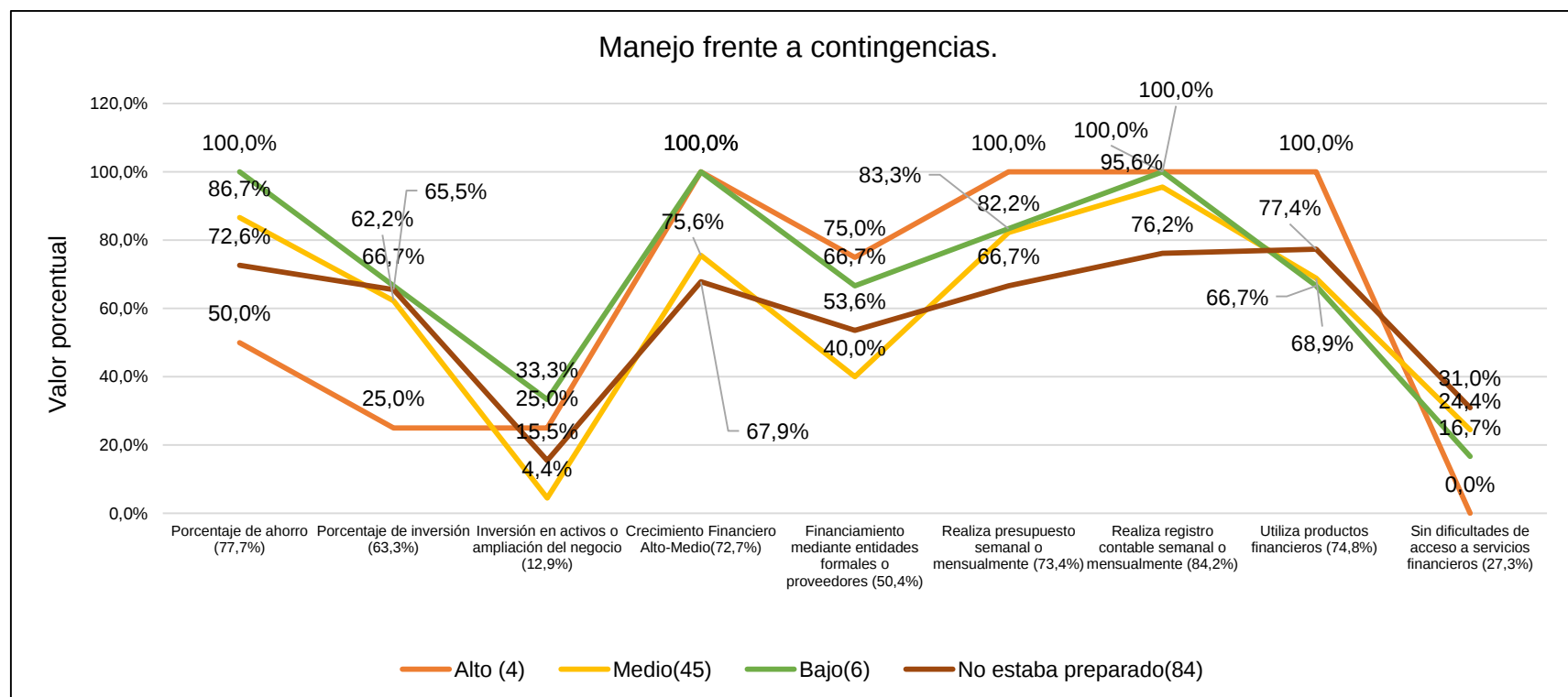
Para este caso se analizan las microempresas que presentan un nivel de endeudamiento alto, se encontró que son las empresas que menor ahorro realizan (44,4%), menor inversión hace (33,3%), menor crecimiento financiero ha presentado, (44,4%), no realizan una planeación financiera (66,7% y no realizan un registro contable (55,6%), por tanto, se encuentran, por debajo de las medias. Igualmente se menciona que, a pesar de tan menor porcentaje en las anteriores variables, se encontró, que son los que hacen un mayor uso de financiación en entidades formales (100%).

Tabla 27. Capacidad de afrontar contingencias (Covid19).

Nivel de preparación ante posibles contingencias									
Capacidad de afrontar contingencias	Porcentaje de ahorro (77,7%)	Porcentaje de inversión (63,3%)	Inversión en activos, ampliación del negocio (12,9%)	Crecimiento Financiero Alto-Medio (72,7%)	Financiamiento mediante entidades formales o proveedores (50,4%)	Realiza presupuesto semanal o mensualmente (73,4%)	Realiza registro contable semanal o mensualmente (84,2%)	Utiliza productos financieros (74,8%)	Sin dificultades de acceso a servicios financieros (27,3%)
Alto (4)	50,0%	25,0%	25,0%	100,0%	75,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%
Medio (45)	86,7%	62,2%	4,4%	75,6%	40,0%	82,2%	95,6%	68,9%	24,4%
Bajo (6)	100,0%	66,7%	33,3%	100,0%	66,7%	83,3%	100,0%	66,7%	16,7%
No estaba preparado (84)	72,6%	65,5%	15,5%	67,9%	53,6%	66,7%	76,2%	77,4%	31,0%

Fuente: Elaboración propia, 2021

Grafica 23. Capacidad de manejo de contingencias.



Fuente: Elaboración propia, 2021

Frente al cruce de información elaborado, se estudió la correlación entre el nivel del manejo de contingencias y algunas variables relacionadas con la educación, gestión y planeación financiera. Se expone que, las empresas con un nivel de preparación alto, medio y bajo fueron las que presentan un mayor crecimiento financiero (100%, 75,6% y 100%), mayor planeación financiera (100%, 82,2% y 83,3%) y mayor registro contable (100%, 95,6% y 100%). También se destaca que, los microempresarios que manejaron un nivel medio y bajo de preparación ante la contingencia presentaron mayor ahorro (86,7% y 100%).

Igualmente, empresas de nivel bajo de preparación ante contingencias, son de las que menos ahorran (72,6%), las de En un caso particular, los microempresarios que manifestaron no estar preparados para contingencias revelaron tener un menor ahorro (72,6, %), un menor crecimiento financiero (67,9%), menos inversión en ampliación del negocio (15,5%), no realizan planeación financiera (66,7%) y no realizan un registro contable. (76,2%).

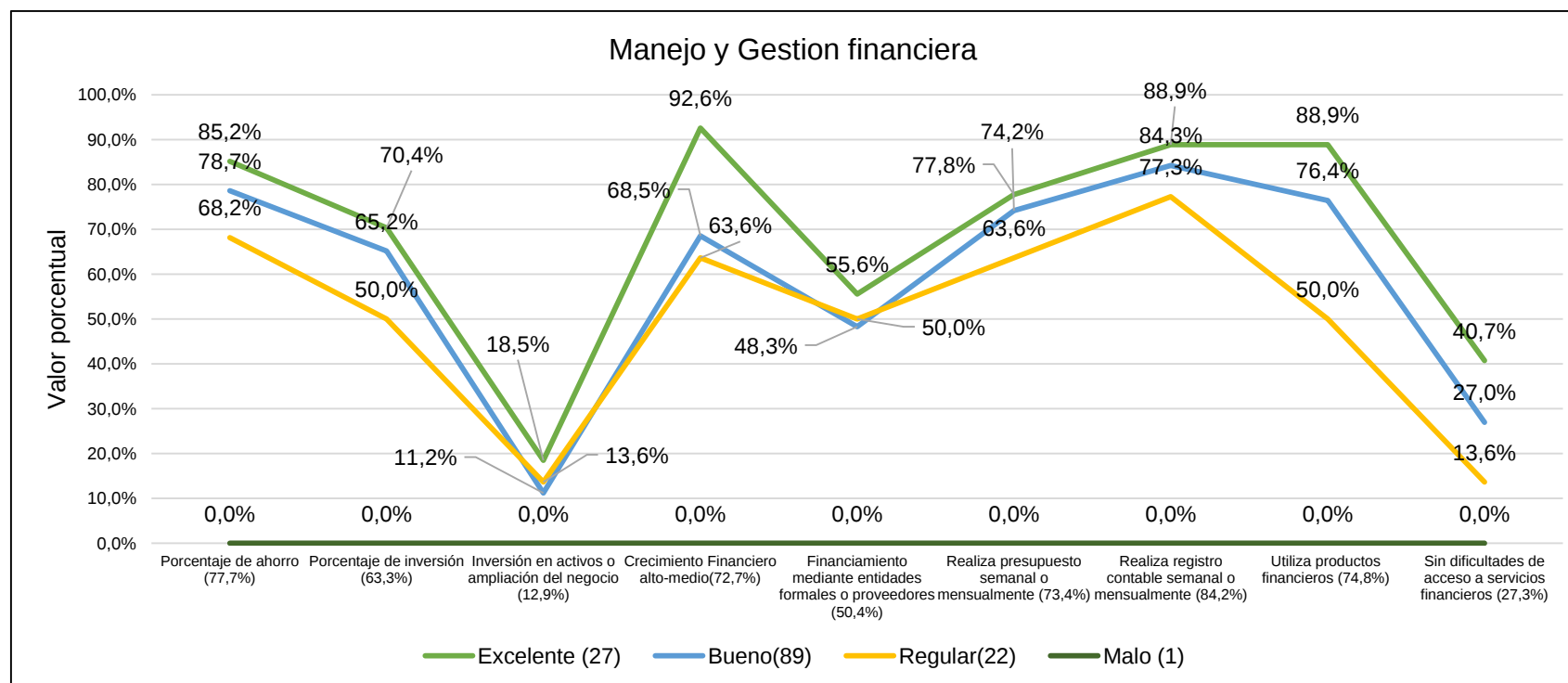
Un dato a resaltar es que las empresas mejor preparadas (medio y alto) utilizan menos la financiación formal (42,9%) que las empresas poco (bajo o no preparada) preparadas (54,5%).

Tabla 28. Manejo y gestión financiera.

Manejo y gestión financiera									
Manejo y gestión financiera	Porcentaje de ahorro (77,7%)	Porcentaje de inversión (63,3%)	Inversión en activos ampliación del negocio (12,9%)	Crecimiento Financiero alto-medio (72,7%)	Financiamiento mediante entidades formales o proveedores (50,4%)	Realiza presupuesto semanal o mensualmente (73,4%)	Realiza registro contable semanal o mensualmente (84,2%)	Utiliza productos financieros (74,8%)	Sin dificultad de acceso a servicios financieros (27,3%)
Excelente (27)	85,2%	70,4%	18,5%	92,6%	55,6%	77,8%	88,9%	88,9%	40,7%
Bueno (89)	78,7%	65,2%	11,2%	68,5%	48,3%	74,2%	84,3%	76,4%	27,0%
Regular (22)	68,2%	50,0%	13,6%	63,6%	50,0%	63,6%	77,3%	50,0%	13,6%
Malo (1)	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Fuente: Elaboración propia, 2021

Grafica 24. Manejo presupuestal y Gestión financiera.



Fuente: Elaboración propia, 2021

De acuerdo con el cruce de información elaborado, se realizó una correlación entre el manejo y la gestión financiera de los Microempresarios y algunas variables de gestión, planeación y educación financiera. Por tanto, los empresarios que consideraron su manejo administrativo del establecimiento como excelente y bueno son los que presentan mayor ahorro (85,2% y 78,7%), mayor inversión (70,4% y 65,2%), la realización de planeación financiera (77,8% y 74,2%) y registro contable (88,9% y 84,3%), y mayor uso de productos financieros (88,9% y 76,4%).

A Continuación, se visualiza un caso particular. Los empresarios con un de nivel excelente de gestión son los que más hacen inversión en activos o ampliación del negocio (18,5%), presentan mayor financiamiento por medio de entidades

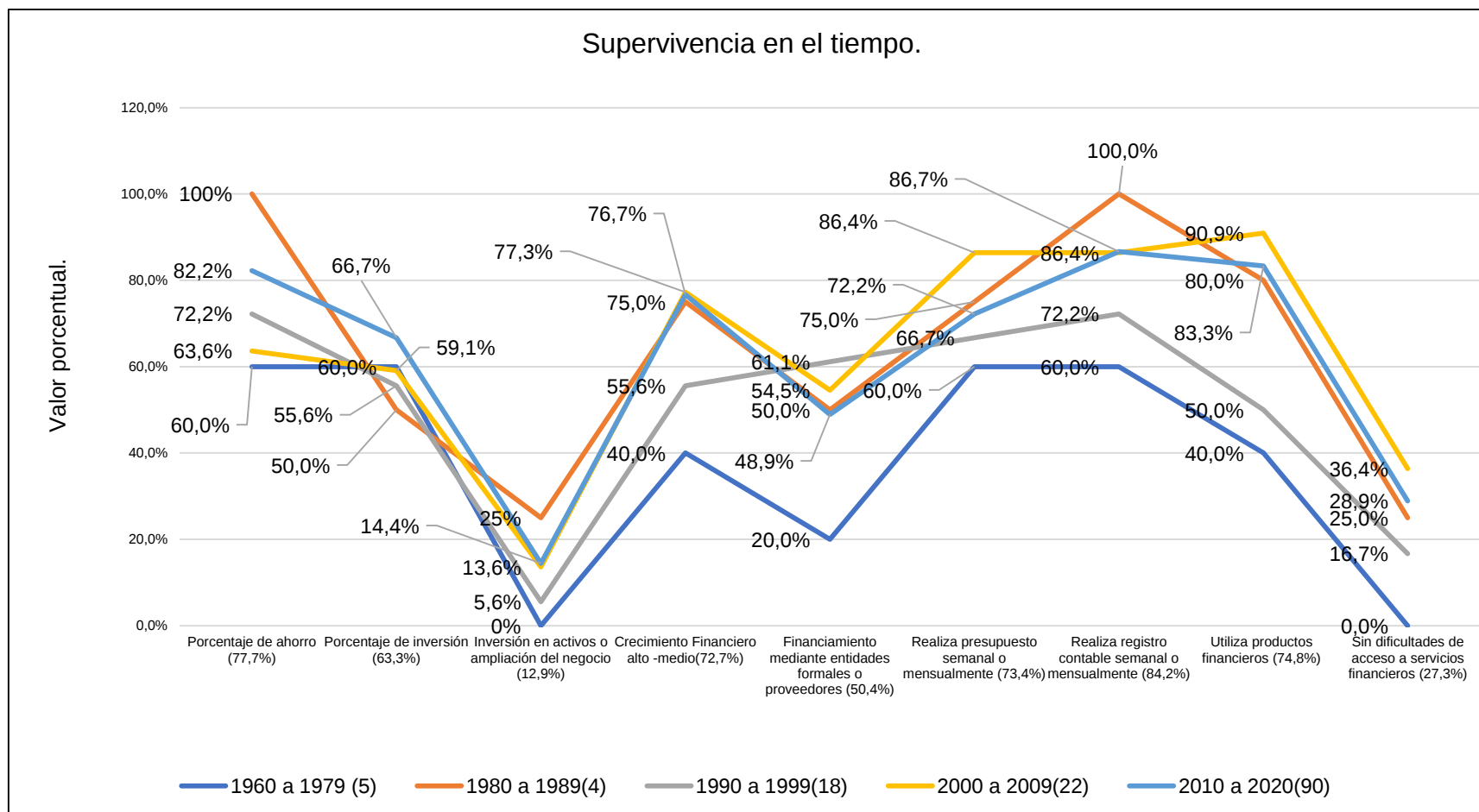
financieras (55,6%), mayor crecimiento financiero (92,6%). En consideración a este resultado, el nivel regular, demuestra un menor ahorro, menor inversión, menor crecimiento financiero, menor acceso a financiamiento, menor uso de productos financieros en la empresa y no realización de planeación financiera y de registro contable. También se menciona que, para el nivel malo, se colige que son escasos los datos para determinar la influencia de las variables.

Tabla 29. Supervivencia en el tiempo.

Supervivencia en el tiempo									
supervivencia en el tiempo	Porcentaje de ahorro (77,7%)	Porcentaje de inversión (63,3%)	Inversión en activos o ampliación del negocio (12,9%)	Crecimiento Financiero alto -medio (72,7%)	Financiamiento mediante entidades formales o proveedores (50,4%)	Realiza presupuesto semanal o mensualmente (73,4%)	Realiza registro contable semanal o mensualmente (84,2%)	Utiliza productos financieros (74,8%)	Sin dificultad de acceso a servicio financiero (27,3%)
1960 a 1979 (5)	60,0%	60,0%	0%	40,0%	20,0%	60,0%	60,0%	40,0%	0,0%
1980 a 1989(4)	100%	50,0%	25%	75,0%	50,0%	75,0%	100,0%	80,0%	25,0%
1990 a 1999(18)	72,2%	55,6%	5,6%	55,6%	61,1%	66,7%	72,2%	50,0%	16,7%
2000 a 2009(22)	63,6%	59,1%	13,6%	77,3%	54,5%	86,4%	86,4%	90,9%	36,4%
2010 a 2020(90)	82,2%	66,7%	14,4%	76,7%	48,9%	72,2%	86,7%	83,3%	28,9%

Fuente: Elaboración propia, 2021

Grafica 25. Supervivencia en el tiempo.



Fuente: Elaboración propia, 2021

A partir del cruce de información elaborados se ha encontrado que los establecimientos cuya línea de vida comenzó a partir de la década de 1980 a 1989, 2000 a 2009 y 2010 a 2020, son los que presentan mayor porcentaje de inversión en activos y ampliación del negocio (25%,13,6% y 14,4%), un mayor crecimiento financiero (75%,77,3% y 76,7%), realización de un registro contable (100%,86,4% y 86,7%) y uso de productos financieros en su empresa (80%, 90,3% y 83,3%).

Para los casos de los establecimientos que su línea de vida comienza a partir de la década de 1980 a 1989 y 2010 a 2020, se revelo un mayor ahorro (100% y 82,2%). No obstante, la década del 2010 a 2020, presentó mayor inversión (66,7%), y pocas dificultades con las entidades financieras (28,9).

Respecto a los establecimientos cuya línea de vida comienza desde década de 1960 a 1979, y de 1990 a 1999 se observó que no presenta valores significativos frente a la mayoría de las variables. Sin embargo, la década del 90 se visualizó el uso de medios de financiamiento (61.1%).

Beneficios de la Educación Financiera.

Ahorro

La variable del ahorro no solamente es importante dentro de las organizaciones, también es importante en el desarrollo personal y profesional de cualquier persona. Sin embargo, en el escenario empresarial, el ahorrar suele tener un peso mayor debido a la volatilidad del entorno que a menudo presenta retos a las empresas, los cuales suelen involucrar su estabilidad financiera. Por lo anterior, es un ahorro el mecanismo necesario para las microempresas, este permite y guarda relación directa con la autofinanciación, la solvencia, la liquidez, el aprovechamiento de oportunidades, la posibilidad de invertir, y en especial la capacidad de responder ante contingencias como la que se ha vivido recientemente a raíz de la crisis sanitaria.

El estudio realizado sugiere que las microempresas que tienen mayores hábitos de ahorro suelen tener mayor crecimiento financiero, menor endeudamiento, mayor capacidad de afrontar contingencias y un mejor desempeño en cuanto a manejo financiero. Por ejemplo, frente a la problemática de la crisis sanitaria COVID 19, las empresas que afirman ahorrar lograron un poco más de estabilidad financiera, ya que a pesar de que dichos ahorros se tenían destinados para otro uso particular o personal, estos sirvieron para hacer frente a la situación.

El estudio arrojó que el 77,7% de las empresas que ahorran tienen un crecimiento financiero alto o medio, la tasa de crecimiento financiero favorable disminuye al 53,3% en las empresas que no ahorran. El 25,9% de las microempresas que ahorran presentan endeudamiento medio o alto, la tasa de endeudamiento se eleva al 53,3% en unidades que no ahorran. El 38% de las microempresas que ahorran tenían un nivel de preparación financiera medio o alto para afrontar la pandemia Covid19, la situación ha sido más difícil para las microempresas que no ahorran, tan sólo el 23,3% tenían condiciones aceptables para hacer frente a la coyuntura. Por último, el 86,1% de las microempresas que ahorran consideran tener un manejo financiero bueno o excelente, este mismo indicador llega al 73,3% en las empresas que no ahorran.

Financiamiento financiero y productos bancarios.

En cuanto al financiamiento, es importante que el empresario tenga en cuenta a la hora de realizar un crédito, fijar cual será el uso y el destino que le dará a dicho préstamo o deuda, por lo cual, es importante para las empresas, entender que un crédito puede ser para inversión en maquinaria, infraestructura o ampliación comercial. Razones que serían las más viables, para las organizaciones, ya que, son formas de inversión que pueden en algún modo bien formulado y empleado, generar ingresos futuros para la empresa.

Es así como, un empresario con una buena educación financiera podría sacar provecho de las oportunidades que la bancarización ofrece en cuanto a la agilización y rapidez de procesos de la empresa.

Un ejemplo de los beneficios de la bancarización en las organizaciones es la comunicación financiera que otorga de forma nacional e internacional. Con ellos los empresarios pueden realizar negocios desde la distancia y sin intermediarios comerciales, por lo cual, en cuanto a depósitos de pagos y de dinero se realiza de una forma segura. También ofrece ventajas en términos de legalidad, confiabilidad y seguridad a su clientela como a su entorno social y económico.

Inversión

El tema de inversión es importante para el microempresario ya que, a las organizaciones en búsqueda de crecimiento deben hacer inversiones constantemente dado que, ayuda mejorar aspectos visibles para el funcionamiento de la empresa como para captar atención del mercado y de nuevos clientes.

En la actualidad se ha implementado el concepto de estandarización de procesos más profundamente en las organizaciones, se busca obtener productos que reflejen cierto nivel de calidad y cantidad a un tiempo mínimo de realización. Así mismo, en lo estético y de presentación son factores que el mercado busca lo novedoso, lo diferente, lo artístico, la iluminación, todo esto es llamativo el ser humano, suena y se ve atractivo y hace desear consumir ya sea un producto o un servicio. Sin mencionar que en el caso del servicio que ofrece una empresa también es considerada como forma de invertir, si no el capacitar a su personal y mantener un buen clima organizacional también se refleja en un mercado.

Planeación y control financiero

El realizar un registro contable y una planeación de presupuesto es de mucho beneficio para una organización ya que una detallada realización de estas dos herramientas podrá poner al microempresario en lo que realidad tiene hasta la fecha determinada. Con ello se ayudará para la toma de decisiones de la empresa como también el detectar errores, falencias y las posibles soluciones las cuales podría implementar dentro de sus posibilidades.

Así mismo el mantener un orden de estos documentos facilita a futuro un buen manejo de gestión en el establecimiento, es decir el manejo de costos, ingresos y pasivos. sin embargo, es importante que el empresario realice dichas herramientas de forma voluntaria, ya que, de no realizarse correctamente y a gusto no se visualizará los beneficios que trae el implementarla de una forma periódica en la empresa.

CONCLUSIONES

De acuerdo con los resultados obtenidos mediante el rastreo documental y la encuesta realizada a los microempresarios de Zarzal, en su zona urbana, centro poblado y rural, podemos establecer las siguientes conclusiones:

En el Municipio de Zarzal Valle del Cauca, existen 11 entidades financieras formales. De las cuales, 8 ofrecen productos de financiación al Microempresario Zarzaleño. Sin embargo, al enterarnos sobre cómo manejan los costos de los productos financieros, en el caso de los Microcréditos-Créditos, se halló que cada entidad establece de forma distintiva factores como las tasas de interés, los plazos, y los montos mínimos y máximos a otorgar. Es por ello, que frente a los deseos del empresario de obtener un producto que se adapte a su necesidad, tendrá un abanico de opciones a los cuales podrá recurrir entre las entidades financieras.

También se menciona que, dentro de las 8 entidades financieras al servicio del Microempresario, estas manejan estándares, requisitos y documentación similar a la hora del empresario solicitar un Crédito- Microcrédito. Sin embargo, dentro de las entidades las que menor requisitos solicitaba al empresario fue el Banco Agrario y Fundación de la Mujer, los cuales, por medio de confianza y de visitas a su establecimiento otorga préstamos con montos no mayores a 5 o 6 millones de pesos.

Con base a los servicios financieros, las entidades bancarias manejan dentro de su portafolio servicios similares entre sí. Estos dependen del tipo de cliente que desee o no hacer uso de estos, dado que, mediante la encuesta realizada se encontró que los empresarios zarzaleños, consideran que los costos adquiridos por el uso de algunos servicios financieros, es de elevado nivel.

Se concluye que, en el Municipio de Zarzal, existen pocos programas y pocas entidades públicas y privadas las cuales ofrezcan cursos de capacitación y formación académica en negocios y finanzas. La oferta actual es de poca accesibilidad y participación por parte de la población de Microempresarios.

Al basarnos en la encuesta, se observa que los microempresarios han desarrollado habilidades empíricamente para manejar sus negocios. El desarrollo de los negocios ha obedecido principalmente a las necesidades de sobrevivencia frente a los altos índices de desempleo, por lo cual muchos de los actuales microempresarios optaron por realizar esfuerzos como comerciantes independientes.

Se puede decir que, muchos de los empresarios le encuentran importancia al ahorro, inversión y al mantener un manejo presupuestal como también, un registro contable. Situación que es favorecedora para los negocios, dado que, se maneja un orden de

posibles gastos, costos, deudas, entradas y salidas de dinero. En cuanto, al uso de las entidades financieras dentro de su establecimiento, se encuentra que, para algunos es de beneficio el uso de ellas, tanto de los servicios como de algunos productos, como son las plataformas móviles y las cuentas de ahorro.

En cuanto al conocimiento de los microempresarios frente a herramientas financieras se puede decir, que conocen de ciertos productos y servicios ofertados por las entidades bancarias, Siendo los más utilizados las cuentas de ahorro (50%), cuentas de ahorro por aplicación móvil (37%) y las consignaciones bancarias (44,6%). Sin embargo, en cuestión de otros temas como son: Seguros, CDT y ahorros programados, en algunos casos se vio la necesidad de explicar el objetivo de estos. Como forma aclaratoria, un gran número de empresarios solo cuenta con una formación académica en Bachillerato, por lo cual, el conocer de conceptos financieros, es ganancia a partir de la experiencia y voluntad.

En definitiva, según la encuesta, se reveló que existen tres (3) variables que los microempresarios consideran limitantes y dificultades a la hora de acceder a productos financieros y el uso de servicios financieros. Estos siendo, el exceso de requisitos en las entidades bancarias a la hora de solicitar créditos-Microcréditos, el costo excesivo de productos financieros y también por el uso de los servicios financieros. Así igual, la desconfianza que sienten ante las entidades bancarias.

Respecto a las correlaciones, se pudo notar, que aquellas Microempresas que más ahorran, que más invierten y tienen un buen control y planeación financiera. Son los mismos que tienen un mayor desempeño y resultados financieros.

Por último, se concluye que, el uso de herramientas administrativas como son el manejo presupuestal y el registro contable es de alto beneficio en una empresa, dado que, lo que no se cuantifica o registra, no se controla. Es importante mantener un buen control financiero en la empresa mediante el ahorro, la inversión, la planeación financiera, el uso responsable de formas de financiación formal, de esta manera, las microempresas incrementarán sus posibilidades de éxito en materia de crecimiento y ante posibles situaciones inesperadas; como también, un manejo de las entidades bancarias de una forma responsable. Las finanzas deben ser puestas al servicio de la empresa, deben perseguir la supervivencia, el crecimiento y solvencia de la unidad productiva en el tiempo.

RECOMENDACIONES

1-Desarrollar unos planes de formación para Empresarios, en temas relacionados con:

Bancarización, importancia de la bancarización e inteligencia financiera:

Desarrollando programas dentro del municipio donde se explique y eduque al empresario en el tema de bancarización, es indispensable que dichas entidades promuevan y promocionen el uso de las entidades financieras, otorgando garantías para el empresario, ya que, con un buen manejo e inteligencia financiera, puede ser provechoso para el crecimiento de la empresa, así mismo para el mercado de la región.

Financiación, fuentes de financiación:

El educar al empresario con respecto a la bancarización, traerá consigo un buen uso de él, este como fuente de financiación. Endosando un entorno social seguro, ya que, varios empresarios, al no poder acceder al financiamiento en las entidades financieras, optan o recurren a otros medios, que no siempre son confiables, los cuales, no garantizan términos finalización como tampoco es una garantía que ayude a la empresa a crecer.

Por ello el orientar en este tema y el promocionar los programas gubernamentales, entidades financieras y el uso de inversionistas o socios pueden ser en pro de las empresas, medios legales poder financiar su modelo o idea de negocio.

Estructura de capital, y costo de capital propio.

También, se debe otorgar conocimiento sobre el manejo del capital propio, ya que, es determinante para que la empresa tenga un nivel óptimo, es decir garantizar que su capital sea el que genere los fondos, medio que utilizara para responder a largo plazo con las deudas adquiridas. Con ello, se responde a que la empresa maneje así sea, un punto de equilibrio.

Títulos, valores.

Informar al empresario en cuanto a la importancia de manejar bien los documentos donde lo confirman como garante y representante de su empresa, esto dependiendo del derecho legal que decida manejar dentro de su empresa. Dado que en cuanto a responsabilidades legales y jurídicas de los cuales puede verse inmersa la empresa, se tendrá que manejar bajo al derecho y el título del cual el empresario haga parte.

Diseñar productos para los empresarios Mipyme donde los costos financieros de los servicios menor o inferior a cero y los costos de los Créditos sean de un costo accesibles. Esto sugerido en que, las empresas en Colombia son de gran motor para la economía del país, como también, de la región norte del Valle del Cauca.

Entidades gubernamentales podrían impulsar aún más e implementar dentro de las mayas curriculares de las escuelas y colegios, tanto a los niños y jóvenes que cursan la primaria y secundaria, programas referentes a la educación financiera, y emprendimiento. De lo cual pueda poco a poco garantice una formación y niveles de aprendizaje de los cuales puedan ser provechosos para la vida de los ciudadanos a futuro, dado que, se puede promover que a futuro los empresarios del municipio tengan más capacidades administrativas y financieras en el manejo de las empresas.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, M. & Abreu, J. (2008). Estrategias financieras en la pequeña y mediana empresa. *International Journal of Good Conscience.*, 65-104.
- Asobancaria. (2017). Educacion Financiera como motor para las Mipymes de Colombia. Bogota: Germán Montoya .
- BancaMia (2021). Tasas y tarifas de Credito-tasas de segmentos. Obtenido de: <https://www.bancamia.com.co/uploads/default/products/db5204ea929229a051e4ff851d0fa189.pdf>
- Bancamía. (2021) Breve Reseña .Obtenido de <https://www.bancamia.com.co/sobre-nosotros>
- Bancamía. (2021). Portafolio de productos de Bancamía Obtenido de Bancamía: <https://www.bancamia.com.co/products/category/credito>
- Banco Agrario de Colombia (2021). Soluciones de Crédito del Banco Agrario. Obtenido de <https://www.bancoagrario.gov.co/BancaMicrofinanzas/Paginas/Credito.aspx>
- Banco Agrario de Colombia. (2021). Breve Reseña. Obtenido de <https://www.bancoagrario.gov.co/acerca/Paginas/default.aspx>
- Banco Av Villas.(2021). Breve Reseña. Obtenido de <https://www.avvillas.com.co/wps/portal/avvillas/banco/acerca-avvillas/>
- Banco Davivienda. (2021). Breve Reseña. Obtenido de https://www.davivienda.com/wps/portal/personas/nuevo/personas/quienes_somos/sobre_nosotros
- Banco de Bogota (2021).Breve Reseña. Obtenido de <https://www.bancodebogota.com/wps/portal/banco-de-bogota/bogota/nuestra-organizacion/nuestro-banco/historia-mision-vision>
- Banco de bogota. (2021). Tasas de interés del Banco de Bogotá Vigentes desde marzo 2021 Obtenido de Banco de Bogota: <https://www.bancodebogota.com/wps/themes/html/banco-de-bogota/pdf/productos-para-ti/tasas/2021/tasas-marzo-2021.pdf>
- Banco de Desarrollo de América Latina. (2013). La educación Financiera en America Latina y el Caribe. Cyngular, 96.
- Banco de la Republica. (2008). Indicador Bancario de Referencia (IBR). Obtenido de Banco de la republica : <https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/indicador->

bancario-referencia-

ibr#:~:text=El%20IBR%20es%20una%20tasa%20de%20inter%C3%A9s%20de,d
e%20las%20cotizaciones%20de%20los%20participantes%20del%20esquema.

Banco Mundo Mujer. (2021). Breve Reseña. Obtenido de <https://www.bmm.com.co/nuestra-entidad.html>

Banco Mundo Mujer (2021). Banco Mundo Mujer-el banco de la comunidad. Obtenido de Banco Mundo Mujer-banco de la comunidad: <https://www.bmm.com.co/bmm-viewer/>

Banco Mundo Mujer. (2021). Créditos para negocio del Bancomundomujer. Obtenido de Bancomundomujer: <https://www.bmm.com.co/credito-negocio.html>

Banco W. (2021). Breve Reseña . Obtenido de <https://www.bancow.com.co/acerca-de-nosotros/quienes-somos/>

Banco W. (2021). Crédito para el fortalecimiento del negocio del Banco W. Obtenido de BancoW: <https://www.bancow.com.co/credito/microcredito/>

Banco W. (2021). Tasas vigentes Microcredito y Seguro. Obtenido de: <https://www.bancow.com.co/wp-content/uploads/2021/04/microcredito-tasas-y-tarifas-abril-2021.pdf>

Bernal, C. (2010). Metodología de la investigación. Tercera edición PEARSON EDUCACIÓN, Colombia, 2010 ISBN: 978-958-699-128-5 Área: Metodología

Chiavenato, I. (2006). Introducción a la Teoría General de Administración (Septima Edición). McGraw-Hill. México, D. F. ISBN: 978-970-10-5500-7

CAM Zarzal (2018). Nuestro Municipio. Obtenido de <http://www.zarzal-valle.gov.co/municipio/nuestro-municipio>

Camara de comercio de Tulua Valle del Cauca. (2018). Informe demográfico, económico y social. Tulua: Gubernamental.

Camara de Comercio de Tulua. (2019). Informe Socio Economico de la Region. Tulua Valle del Cauca: Camara de comercio de Tulua.

Campillo, Y. & Barrios, A. (2018). Importancia de la educación financiera en las pequeñas empresas de Medellín: Robledo. Administración financiera Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria. Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas. Medellín

Cano, C., Esguerra, M., Garcia, N., Rueda, L. & Velasco, A. (2014). Inclusión financiera en Colombia. Banco de la república de Colombia. política monetaria y estabilidad financiera en economías pequeñas y abiertas.

- Comisión Intersectorial para la Educación. (2017). Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera de Colombia (ENEEF). Comisión Intersectorial para la Educación Económica y Financiera (CIEEF)
- Cooperativa Coomeva. (2020). Breve Reseña. Obtenido de <https://www.bancoomeva.com.co/publicaciones/163397/histor>
- Cooperativa Coomeva (2021). ¿Cómo solicitar tu Microcrédito para fortalecimiento empresarial?. Obtenido de Cooperativa Coomeva: <https://www.coomeva.com.co/microya/>
- Cooperativa Coomeva (2021). Somos el aliado para tu negocio. Te brindamos soluciones financieras para invertir y fortalecer tu microempresa. Cooperativa Coprocenva. Obtenido de Cooperativa Coprocenva: <https://www.coprocenva.coop/microfinanzas/>
- Cooperativa Coopserp. (2021). Breve Reseña. Obtenido de <https://www.coopserp.com/empresa/resena-historica/>
- Cooperativa coprocenva. (2021). Breve Reseña. Obtenido de <https://www.coprocenva.coop/historias/>
- Cooperativa Coprocenva (2021). Portafolio Microfinanzas. Obtenido de Cooperativa Coprocenva: <https://www.coprocenva.coop/microfinanzas/>
- Cooperativa Coprocenva (2021). Tasas de interés líneas de crédito. Tasas vigentes desde el 12 de abril de 2021. Obtenido de Cooperativa Coprocenva: <https://www.coprocenva.coop/wp-content/uploads/2021/04/Afiche-tasas-Credito-Web.pdf>
- Cruz, G., Campuzano, J. & Betancourt, V. (2018). Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Clasificación para su estudio en la carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Machala
- Duarte, T. & Ruiz, T. (2009). Emprendimiento, una opción para el desarrollo. Scientia Et Technica, vol. XV,, 326-331.
- Franco, Y. & Rengifo, L. (2014). Aproximaciones a la educación financiera de América Latina. Universidad la gran Colombia, 18.
- Fundación de la Mujer. (2021). Sobre nosotros. Obtenido de <https://portales.fundaciondelamujer.com/nosotros>
- Fundación de la Mujer (2021). Microcrédito para microempresas. Préstamos con condiciones especiales para modernización y capital de trabajo. Obtenido de

- Fundacion de la Mujer: <https://portales.fundaciondelamujer.com/creditos/page-microcredito-para-microempresas>
- Gallego, F. (2007). Herbert A. Simón y la economía organizacional Cuadernos de Economía, vol. XXVI, núm. 46, enero-junio, 2007, pp. 169-199 Universidad Nacional de Colombia Bogotá, Colombia
- García, N., Grifoni, A., López, J. C., & Mejía, D. (2013). N° 12. La educación financiera en América Latina y el Caribe. Situación actual y perspectivas. Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva, 12
- Gitman, L. & Zutter, C. (2012). Principios de la administracion financiera. Naucalpan de Juárez: Educación Superior Latinoamérica.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2018). Estudio de la Actividad emprendedora en Colombia. Bogota: la Fundación Heritage.
- Instituto Geográfico Agustín Codazzi (2018). Departamento del Valle del Cauca. Obtenido de Toda Colombia: <https://www.todacolombia.com/departamentos-de-colombia/valle-del-cauca/index.html>
- Lara, G. & Hurtado, J. (2020). Las cooperativas, la inclusión y la educación financiera en MÉXICO XVIII Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social y Cooperativa La Economía Social: herramienta para el fomento del desarrollo sostenible y la reducción de las desigualdades
- Larradondo, L. (2016). Dinámica de las economías sumergidas gota a gota, en el barrio San Francisco de la localidad de Ciudad Bolívar de Bogotá D.C. Universidad Militar Nueva Granada. Facultad De Estudios A Distancia. Especialización En Alta Gerencia. Bogotá, Colombia
- Ley 2009 (2019). Por medio de la cual se incluyen sin costo adicional un paquete de productos y/o servicios financieros por el pago de la cuota de manejo de las tarjetas débito y crédito. Presidencia. Pagina presidencial. Obtenido de <https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/LEY%202009%20DEL%2027%20%20DE%20DICIEMBRE%20DE%202019.pdf>
- Lopez, A. J. (2010). Principios de Contabilidad. Mexico D.F: Mcgrawhill.
- Lutsak, N. (2011). Administracion Financiera Guia Didactica. Loja: Universidad Técnica Particular De Loja.
- Mankin, G. (2012). Principios de Economía (sexta edición). Cengage Learning, México, D.F.. ISBN 978-0-538-45305-9

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2019). Definición de tamaño empresarial, Micro, Pequeña y Mediana empresa en Colombia. Obtenido de <http://www.mipymes.gov.co/temas-de-interes/definicion-tamano-empresarial-micro-pequena-median>
- Muñoz, A., Borbon, C. & Laborin, S. (2019). Economía del Comportamiento: un campo fértil para la investigación de aplicaciones en política pública para México. *Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo Regional*, 22.
- Matallana Olga Lilihet Kuan, M. L. (2020). Los retos de la gestión financiera en las mipymes colombianas. *Los retos de la gestión financiera en las mipymes colombianas*, 14 - 33.
- Planeación, Departamento Nacional del Valle. (2019). Ficha Territorial DNP. Zarzal: Terri Data.
- Revista Actualícese (2020). Revista actualícese. Interés para microcréditos entre el 1 de enero y el 31 de marzo de 2021. Obtenido de <https://actualicese.com/interes-para-microcreditos-entre-el-1-de-enero-y-el-31-de-marzo-de-2021/>
- Ríos, L. S. (2008). Evolución de la Teoría Financiera en el siglo XX. *ecos de economía*, vol. 12, núm. 27, octubre-, 2008, pp. 145-168.
- Silva, I. (2005). Desarrollo económico local y competitividad territorial en América Latina. Repositorio digital. Comisión Económica para América Latina y el Caribe
- Villalobos, D: (2016). Desarrollo de modelo de educación financiera para las mipymes de la localidad de Kennedy en Bogotá D.C. Universidad Piloto De Colombia. Facultad De Ciencias Sociales Y Empresariales. Programa De Administración De Empresas. Especialización En Gerencia De Proyectos. Bogotá D.C
- Villarejo, S. & Molina, Y. (2017). Oportunidades de acceso al mercado financiero para las mipyme de la ciudad de Santiago de Cali. *Revista Gestión & Desarrollo*, 16.
- Zevallos, E. (2006). Obstáculos al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en América Latina *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, vol. 11, núm. 20, junio, 2006, pp. 75-96 Universidad ESAN Surco, Perú

ANEXOS

ANEXO A. Encuesta

Educación financiera, productos y servicios Financieros

La siguiente encuesta se realiza con el fin de medir los conocimientos sobre educación financiera y el acceso a productos financieros en los Microempresas del municipio de Zarzal, Valle del Cauca. La información obtenida será utilizada como insumo para el trabajo de grado de la presente Investigadora. La encuesta toma alrededor de 20 minutos.

***Obligatorio**

SESIÓN I- Datos generales del informante calificado y de la Microempresa

En la presente sesión se incluyen las preguntas referentes a datos generales del informante calificado y de la microempresa.

1. 1-Indique su género *

Marca solo un óvalo.

- ☐ A. Femenino
- ☐ B. Masculino
- ☐ C. Otra

2. 2- Usted es propietario o copropietario de la empresa que representa: *

En caso de contestar la opción C, debe finalizar la encuesta en este punto.

Marca solo un óvalo.

- ☐ A. Si
- ☐ B. No, pero labora para la empresa
- ☐ C. No, y no labora para la empresa *Salta a la pregunta 21*

3. 3-Indique su labor dentro de la empresa que representa: *

Marca solo un óvalo.

- ☐ A. Administrador, Gerente o Director
- ☐ B. Cargo directivo, intermedio o asistencial
- ☐ C. Encargado temporal
- ☐ D. Es propietario o copropietario pero no labora en la empresa
- ☐ E. Otro

4. 4-Indique su nivel de escolaridad alcanzado: *

Marca solo un óvalo.

- ☐ A. Básica primaria
- ☐ B. Bachiller
- ☐ C. Técnico o Tecnólogo
- ☐ D. Profesional
- ☐ E. Especialización o Maestría
- ☐ F. Doctorado
- ☐ G. Ninguno

5. 5-La sede administrativa de la empresa que usted representa se encuentra en: *

Marca solo un óvalo.

- ☐ A. Zona Urbana
- ☐ B. Centro poblado
- ☐ C. Rural disperso

6. 6-Indique en qué año inicio operaciones la empresa. *

No distinga si inició como empresa formal o informal.

7. 7-Indique la actividad económica principal de la empresa: *

Marca solo un óvalo.

- ☐ A. Primario(Agropecuario, agricultura, caza y pesca.)
- ☐ B. Industria y Manufactura
- ☐ C. Comercio -(Ventas, restaurantes ,hoteles.)
- ☐ D. Servicios-(Transporte, aserías, mantenimiento, educación etc.)
- ☐ G. Otra

8. 8-Indique la razón principal por la cual se inició el negocio (Aplica para propietario o copropietario). *

Contestar esta pregunta si en la pregunta 2 seleccionó la opción A.

Marca solo un óvalo.

- ☐ A. No encontró oportunidades de empleo
- ☐ B. Los trabajos que encontró estaban mal pagos
- ☐ C. Prefería laborar de forma independiente
- ☐ D. Encontró una buena oportunidad de negocio
- ☐ E. Para mejorar o complementar su ingreso familiar
- ☐ F. Heredó el negocio de algún familiar y lo maneja por tradición
- ☐ G. Otro

Modulo
Educación
Financiera

En este módulo se pretende medir las condiciones financieras del empresario o micro empresario , entre ello, el origen del capital de inicio, la frecuencia de ahorro, inversión y otros.

9. 9- La empresa que usted representa ha estado ahorrando o invirtiendo dinero durante los últimos dos años: *

Si selecciona la opción B o C, por favor pase a la pregunta 12.

Marca solo un óvalo.

- ☐ A. Si
- ☐ B. No
- ☐ c. No sabe/ No responde

10. 10-Indique los medios que la empresa ha estado utilizando para ahorrar durante los dos últimos años:

Marque máximo tres opciones

Selecciona todos los que correspondan.

- ☐ A. Ahorros en efectivo
- ☐ B. Cuenta de ahorro o corriente
- ☐ C. CDT o similar
- ☐ D. Cuenta de ahorro programado
- ☐ E. Fondos de inversión
- ☐ F. Prestando dinero al interés a terceros
- ☐ G. Invirtiendo en activos o ampliación de la empresa
- ☐ H. Desconoce el término "Ahorro"
- ☐ I. Otro

11. 11-Indique la principal inversión que la empresa ha estado haciendo durante los dos últimos años.

Marque máximo tres opciones.

Selecciona todos los que correspondan.

- ☐ A. Remodelación de Infraestructura
- ☐ B. Expansión comercial
- ☐ C. Maquinaria y equipo
- ☐ D. Capacitación
- ☐ E. No invierte
- ☐ F. Otro
- ☐ Desconoce el término inversión

12. 12-Considera que el nivel de crecimiento financiero de la empresa desde su inicio ha sido: *

Marca solo un óvalo.

- ☐ A. Alto
- ☐ B. Medio
- ☐ C. Bajo
- ☐ D. La empresa se ha mantenido igual
- ☐ E. La empresa ha decrecido

13. 13-Considera que el nivel de endeudamiento de la empresa en los últimos dos años ha sido: *

Marca solo un óvalo.

- ☐ A. Alto
- ☐ B. Medio
- ☐ C. Bajo
- ☐ D. No tiene deuda

14. 14-Indique los medios que ha utilizado para realizar créditos o deuda durante los dos últimos años: *

Marque máximo tres opciones. En caso de haber contestar la opción F por favor pase a la pregunta N°16.

Selecciona todos los que correspondan.

- ☐ A. Préstamo a prestamistas particulares
☐ B. Crédito de proveedores
☐ C. Banca comercial
☐ D. Cooperativas
☐ E. Instituciones financieras no bancarias
☐ F. No ha solicitado créditos

15. 15-Indique qué tan importante son para usted las siguientes variables a la hora solicitar crédito bancario:

Indique su nivel de importancia, siendo 1 lo más desfavorable y el 5 lo más favorable. No contestar este punto si en la pregunta N°14 seleccionó la opción F.

Marca solo un óvalo por fila.

	1	2	3	4	5
A. Tasa de Interes	☐	☐	☐	☐	☐
B. Cuota mensual	☐	☐	☐	☐	☐
C. Monto de préstamo	☐	☐	☐	☐	☐
D. Plazo de pago	☐	☐	☐	☐	☐
E. Buena atención del asesor comercial	☐	☐	☐	☐	☐

16. 16-Indique la frecuencia con la cual realiza presupuesto de posibles Gastos, Ingresos y Costos en la empresa: *

Marca solo un óvalo.

- ☐ A. Semanal
- ☐ B. Mensual
- ☐ C. Trimestral
- ☐ D. Semestral
- ☐ E. Anual
- ☐ F. No realiza presupuesto

17. 17-Indique la frecuencia en que realiza registro de Gastos, Costos, Deudas ,Ingreso y Ahorro de la empresa. *

Marca solo un óvalo.

- ☐ A.Semanal
- ☐ B. Mensual
- ☐ C. Trimestral
- ☐ D. Semestral
- ☐ E. Anual
- ☐ F. No realiza registro

18. 18-Qué tan preparada financieramente considera usted que estaba la empresa para afrontar la crisis sanitaria generada por virus COVID19 *

Marca solo un óvalo.

- ☐ A. Alto
- ☐ B. Medio
- ☐ C.Bajo
- ☐ D.No estaba preparado

19. 19-Indique el principal medio de pago para costos de la empresa como (Proveedores, Telecomunicaciones, Servicios públicos, Nomina, Arriendo, Impuestos, Publicidad, etc). *

Marque máximo tres opciones.

Selecciona todos los que correspondan.

- ☐ A. Efectivo
- ☐ B. Tarjeta de débito
- ☐ C. Tarjeta de crédito
- ☐ D. Consignación por entidad bancaria
- ☐ E. Transferencia por aplicación bancaria
- ☐ F. Cheques
- ☐ G. No responde

20. 20-Indique su nivel de percepción, frente al manejo financiero de la empresa. *

Marca solo un óvalo.

- ☐ A.Excelente
- ☐ B. Bueno
- ☐ C. Regular
- ☐ D. Malo
- ☐ E. Muy malo
- ☐ F. No responde

Productos y
Servicios
Financieros

El siguiente módulo de preguntas pretende indagar por los conocimientos en productos financieros, su utilidad e importancia para la empresa.

21. 21-Seleccione los productos bancarios que la empresa utiliza o conoce. (Sólo debe marcar una opción por producto)

Marca solo un óvalo por fila.

	Lo conoce	Lo utiliza	No lo conoce, no lo utiliza
A. Cuenta de ahorro	☐	☐	☐
B. Cuenta corriente	☐	☐	☐
C. Tarjeta de crédito	☐	☐	☐
D. Microcrédito	☐	☐	☐
E. Certificado de depósito a término (CDT)	☐	☐	☐
F. Fondos de inversión	☐	☐	☐
G. Cuenta de ahorro electrónico	☐	☐	☐
H. Seguro	☐	☐	☐

22. 22-Seleccione los servicios bancarios que la empresa utiliza o conoce. (Sólo debe marcar una opción por producto) *

Marca solo un óvalo por fila.

	La utiliza	La conoce	No la conoce, NO la utiliza
A. Tarjetas Débito	☐	☐	☐
B. Consignaciones Bancarias	☐	☐	☐
C. Asesoría comercial	☐	☐	☐
D. Recaudos de Impuesto	☐	☐	☐
E. Pago en línea	☐	☐	☐
F. Seguridad	☐	☐	☐
G. Transacciones	☐	☐	☐
H. Referencias y certificados bancarios	☐	☐	☐
I. Atención de quejas y reclamos	☐	☐	☐
J. Consignación de ventas	☐	☐	☐
K. Cajero	☐	☐	☐
L. Datafono	☐	☐	☐
M. Cheques	☐	☐	☐
N. Consulta de saldos	☐	☐	☐
O. Copia del extracto	☐	☐	☐
P. Retiros por ventanilla, con talonario.	☐	☐	☐
Q. Corresponsal bancario	☐	☐	☐

23. 23-indique las dificultades que su empresa ha tenido a la hora de acceder a un producto o servicio financiero. Marque Máximo 3 opciones. *

Selecciona todos los que correspondan.

- ☐ A. Exceso de requisitos.
- ☐ B. Servicios Costosos.
- ☐ C. Desconfianza en las entidades financieras.
- ☐ D. Servicios demorados.
- ☐ E. Los productos ofertados ,no son los que necesita.
- ☐ F. Incapacidad para manejar los productos y servicios financieros
- ☐ G. Falta de Informacion
- ☐ H. Mala atención
- ☐ I. No requiere de los productos Financieros
- ☐ J.No requiere de los servicios Financieros
- ☐ K.No sabe
- ☐ L. No ha tenido dificultades para acceder a los servicios financieros

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.

Google Formularios

ANEXO B. Evidencias fotográficas

Figura 2. Evidencia fotografía 1



Figura 3. Evidencia fotografía 2



Figura 4. Evidencia fotografía 3



Figura 5. Evidencia fotografía 4



ANEXO C. Entrevista

ENTREVISTA A HENRY MORALES CASTRO

Coordinador De Desarrollo Económico Del Municipio De Zarzal.

¿Cuáles son los proyectos que se viene implementando la administración para los Empresarios de Zarzal?

¿Cuáles son las entidades que se vienen colaborando con estos programas?

¿Cuáles son los temas que se trabaja con los microempresarios?

¿Desde hace cuánto tiempo se vienen implementando estos programas de educación al Empresario?

¿Cómo se realiza la articulación con otras entidades para esta programación?

¿El curso de atención al cliente es la primera vez que se implementa y cuando tiempo dura cada módulo?

¿Son solo entidades públicas las que están desarrollando las capacitaciones?

¿En qué consiste el apoyo que está dando la administración local a los microempresarios?

¿Cuántos son los beneficiarios de este programa de la alcaldía y cuantos recursos cuenta el programa?

¿Qué es valle IINN y qué papel cumplen con los microempresarios?