



Análisis del impacto financiero para la oficina del banco caja social de Honda por no percibir microcréditos de la población entre los 18 y 25 años de edad.

Diana Carolina Rios Martinez
ID.780407
Stephany Lizeth Acuña Ñustes
ID. 780874

Corporación Universitaria Minuto De Dios
Rectoría Virtual y a Distancia
SEDE / CENTRO TUTORIAL Bogotá D.C. - Sede Principal
PROGRAMA Especialización en Gerencia Financiera
marzo de 2021

Análisis del impacto financiero para la oficina del banco caja social de Honda por no percibir microcréditos de la población entre los 18 y 25 años de edad.

Diana Carolina Rios Martinez

ID.780407

Stephany Lizeth Acuña Ñustes

ID. 780874

Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al título DE Especialista en Gerencia Financiera

Asesor(a)

Hernando Augusto Triana González

Magister en finanzas

Edgar Rodríguez

Magister en administración

Corporación Universitaria Minuto De Dios

Rectoría Virtual y a Distancia

SEDE / CENTRO TUTORIAL Bogotá D.C. - Sede Principal

Especialización en Gerencia Financiera

marzo de 2021

Dedicatoria

*Dedico este trabajo principalmente a Dios, quien es el que me ha dado fortaleza y sabiduría para seguir en la lucha del cumplimiento de mis metas día a día, a mi familia, madre, padre, hermanas y sobrinas que son el motor de mi vida y por las que me esfuerzo a salir adelante para que se sientan orgullosos de mí, a mi esposo que es la persona que está en todo momento alentándome a continuar y quien me ayuda a crecer como persona y en todos los ámbitos de mi vida y a mí porque sin la responsabilidad, tenacidad y disciplina que me caracterizan no hubiese sido posible todo esto. **Stephany Lizeth Acuña Ñustes.***

*Doy gracias a Dios primeramente por darme sabiduría, por permitirme este logro, por guiarme siempre y mostrarme que todo es posible si estamos de la mano de él, a mi esposo, quien ha estado incondicionalmente conmigo apoyándome y dándome ánimo para no desfallecer en el camino, por creer en mí, enseñándome a no rendirme, haciendo que todo esto sea posible, a mis padres por enseñarme a ser una persona responsable, con principios y valores, estando siempre a mi lado apoyándome, a mis sobrinos y especialmente a mi hija Dana que está en camino, los cuales me llenan de fuerzas para seguir luchando y lograr todas mis metas propuestas cada día. **Diana Carolina Rios Martinez***

Agradecimientos

Damos agradecimientos a la universidad en la que desarrollamos nuestra especialización por las enseñanzas dadas y el conocimiento impartido durante estos dos semestres, a nuestros profesores de proyecto de grado Hernando Triana y Edgar Rodríguez, por su entrega, disposición, por su valioso tiempo, por impartir sus conocimientos con nosotras mediante su guía y acompañamiento para lograr así con esfuerzo, compromiso y dedicación que esto se cumpliera como lo esperábamos.

CONTENIDO

Introducción

<u>1.</u>	<u>Problema</u>	12
<u>1.1</u>	<u>Descripción del problema</u>	12
<u>1.2</u>	<u>Pregunta de investigación</u>	21
<u>2.</u>	<u>Objetivos</u>	21
<u>2.1</u>	<u>Objetivo general</u>	21
<u>2.2</u>	<u>Objetivos específicos</u>	21
<u>3.</u>	<u>Justificación</u>	22
<u>4.</u>	<u>Marco de referencia</u>	25
<u>4.1</u>	<u>Antecedentes teóricos y empíricos</u>	25
<u>4.2</u>	<u>Marco teórico</u>	34
<u>5.</u>	<u>Metodología</u>	47
<u>5.1</u>	<u>Alcance de la investigación</u>	47
<u>5.2</u>	<u>Enfoque metodológico</u>	49
<u>5.3</u>	<u>Población y muestra</u>	49
<u>5.4</u>	<u>Instrumentos</u>	52
<u>5.5</u>	<u>Procedimientos</u>	53
<u>5.6</u>	<u>Análisis de información</u>	54
<u>5.7</u>	<u>Análisis e interpretación de resultados</u>	54
<u>5.8</u>	<u>Variables demográficas de la muestra</u>	55
<u>5.9</u>	<u>Variable de adquisición y percepción de la muestra</u>	62
<u>5.10</u>	<u>Consideraciones éticas</u>	84
<u>6.</u>	<u>Resultados</u>	85
<u>7.</u>	<u>Conclusiones</u>	4
<u>8.</u>	<u>Recomendaciones</u>	97
<u>9.</u>	<u>Referencias</u>	99

Lista de Tablas

Tabla 1. Desviación estándar	51
Tabla 2. Proyección de la demanda	92
Tabla 3. Proyección financiera	93

Lista de Figuras

Figura 1. Consolidado de empresas en Honda Tolima	15
Figura 2. Total, de nuevas matrículas mercantiles	16
Figura 3. Total, de renovaciones de matrículas mercantiles	16
Figura 4. Total, de cancelaciones de matrículas mercantiles	17
Figura 5. Valor agregado por actividades económicas	18
Figura 6. Población según su género en Honda Tolima	19
Figura 7. Población en el rango de 18 a 25 años de edad en Honda Tolima	19
Figura 8. Autorización de uso de la información	55
Figura 9. Genero de encuestados	56
Figura 10. Rango de edad de los encuestados	57
Figura 11. Estado civil de los encuestados	58
Figura 12. Nivel de educación de los encuestados	59
Figura 13. Ocupación de los encuestados	59
Figura 14. Nivel de ingresos de los encuestados	60
Figura 15. Nivel de gastos de los encuestados	61
Figura 16. Núcleo familiar de los encuestados	62
Figura 17. Ahorros de los encuestados	64
Figura 18. Experiencia crediticia de los encuestados	66
Figura 19. Percepción sobre la adquisición de crédito de los encuestados	67
Figura 20. Influencia en la adquisición de crédito de los encuestados	68

Figura 21. Opciones al elegir fuente de financiación	69
Figura 22. Que es un microcrédito	70
Figura 23. Solicitud de microcrédito	71
Figura 24. Cantidad Solicitada de microcrédito	72
Figura 25. Obstáculo al acceder a un microcrédito	73
Figura 26. Disposición de financiamiento	74
Figura 27. Sistema de amortización	75
Figura 28. Monto a pagar mensualmente	76
Figura 29. Crédito extra bancario	77
Figura 30. Acceso a créditos extra bancarios	78
Figura 31. Monto solicitado de créditos extra bancarios	79
Figura 32. Razones de acceso a créditos extra bancarios	80
Figura 33. Planificación financiera	81
Figura 34. Apoyo de las entidades bancarias	82
Figura 35. Comparativo de entidades bancarias	88
Figura 36. Participación en el mercado	92

Lista de Anexos

Anexo 1. Formato de Encuesta	104
Anexo 2. Simulaciones de microcréditos	112
Anexo 3. Propuesta de nuevo producto financiero	119

Introducción

La presente investigación se realizó mediante un plan de trabajo y diagnóstico, el cual brindo la información para lograr el desarrollo, análisis y la conclusión.

Actualmente el sector financiero cuenta con diferente gama de productos para los diferentes clientes o nichos de mercado, sin embargo, todos estos están direccionados hacia aquellas poblaciones que cuentan con la capacidad de endeudamiento para los diferentes prestamos, vida crediticia o bienes que soporten la deuda adquirir, por esta razón dentro del presente trabajo de investigación se quiere analizar el impacto que deja de percibir el banco caja social en la ciudad de honda al no prestar microcréditos a las poblaciones entre 18 y 25 años, que no cuentan con las características anteriormente mencionadas.

Mediante instrumento de recolección de información (encuesta) se recopilara una base de datos de la muestra poblacional escogida para el análisis de los resultados obtenidos, de esta recopilación de datos se lograra desarrollar los objetivos del proyecto de investigación, el cual estratificara diferentes características para desarrollar una propuesta de nuevo producto que cuente con las variables necesarias para el tipo de población escogida en la muestra, a su vez que genere beneficios para este tipo de población, pero que también genere garantías para la entidad financiera en caso que decida adoptar la propuesta realizada.

Así mismo se busca identificar aquellas variables con mayor porcentaje de aceptación entre los encuestados para garantizar una mayor eficiencia en la acogida del producto propuesto a la entidad financiera.

Se realizará una proyección de la demanda del producto de los valores que dejaría de percibir la entidad financiera, para así mostrar resultados de lo que se podría lograr al ejecutar la propuesta implementada en el proyecto.

En el estudio descriptivo se evidencia un crecimiento significativo del microcrédito en Colombia. El tema del microcrédito presenta para las entidades altos niveles de incertidumbre, ante las pocas garantías de que disponen los clientes, lo que conlleva a desarrollar estudios personalizados dispendiosos que terminan por demorar los trámites necesarios para los estudio de crédito; la caracterización de la realidad del otorgamiento del microcrédito lleva a plantear, desde lo teórico y práctico, la necesidad de evaluar los factores incidentes en la no financiación de microcréditos para la población vulnerable definida en la presente investigación, para diseñar mejores estrategias en financiación de microcréditos, buscando una mayor competitividad y un mayor posicionamiento en el mercado, en particular para el caso el banco caja social en el municipio de Honda – Tolima.

El estudio descriptivo se desarrolla abordando diferentes fuentes de consulta verídicas y aquellas que se logran establecer desde la entidad financiera con el fin de formular hipótesis y posibles alternativas de explicación del fenómeno que son corroboradas con los resultados el instrumento aplicado para cada una de las encuestas, el cual arroja finalmente y pone en evidencia que algunas de las hipótesis iniciales son ciertas, puesto que muestra en mayor porcentaje las variables objeto del problema para el desembolso de los microcréditos frente a la población objeto de análisis.

1. Problema

1.1 Descripción del problema

Tanto a nivel nacional como internacional se ha buscado un sistema de crédito que permita la inclusión al sector financiero de las personas naturales; pequeñas y medianas empresas, que cuenten con beneficios para sus negocios y facilidades en el proceso de solicitud. En Colombia según la asociación colombiana de las micro, pequeñas y medianas empresas ACOPI (2020); las Mipymes representan aproximadamente el 99% del tejido empresarial, siendo fuente en el desarrollo social y económico, por su contribución al empleo y al PIB. Solo el 34% de las empresas nuevas sobreviven a los primeros 5 años de vida Confécamaras (2018). Entre algunas de las limitaciones estructurales se encuentran la falta de planeación estratégica o la corta planeación que por lo general es a solo un año.

Las Mipymes en su mayoría son organizaciones que están constituidas por varios miembros de un mismo hogar, lo que cualquier situación que fuese de emergencia podría afectar significativamente los ingresos de muchas familias, como lo es la situación actual que se presenta en el mundo por la emergencia sanitaria Coronavirus Covid-19, la cual en Colombia fue decretada mediante resolución 385 emitida por el Ministerio de salud y protección social (2020). Por lo que se han visto afectadas significativamente las microempresas; en el comunicado de la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe CEPAL (2020), estima que cerrarían más de 2.7 millones de empresas formales en la región, de los cuales 2.6 millones serían microempresas con una pérdida de 8.5 millones de puestos de trabajo, sin incluir las reducciones de empleo que hagan las empresas que sigan operando.

En el informe reciente de Fedesarrollo (2020), plantea que la tasa de desempleo podría alcanzar 18,2% (20,5% en el escenario pesimista), 7,7 pps superior en comparación con el promedio del año 2019 (10,5%), esto implicaría que, en el 2020; 1,9 millones de personas adicionales se queden sin empleo. Los hogares vulnerables que no recibieron ayuda por parte del gobierno y los trabajadores informales quienes se ven más afectados por las medidas frente al virus han disminuido sus ingresos, lo que llevaría a un aumento en los niveles de pobreza en el país, ubicándose entre 31,9% y 33,6%, lo cual indicaría que entre 2,3 y 3,1 millones de personas entrarán a situación de pobreza este año.

Tratando de contrarrestar los efectos negativos que causa la pandemia a los microempresarios, el gobierno nacional ha tomado medidas con el fin de proteger el empleo y el flujo de caja de las micro, pequeñas y medianas empresas y así evitar quiebras y despidos masivos. En el informe del ministerio de hacienda (2020), se busca por medio del fortalecimiento del Fondo Nacional de Garantías (FNG), evitar que se rompan relaciones crediticias en la economía. El gobierno nacional capitalizó al FNG por \$3.25 billones de pesos, esto permitirá emitir garantías que respalden nuevos créditos para que las Mipymes puedan hacer frente a las afecciones por el covid-19, otra de las salvavidas lanzados por el gobierno el (ministerio de comercio), el 27 de marzo de 2020, 2 líneas de créditos para emprendedores, iNNpulsa-Bancóldex-FNG, que beneficia en una disminución de tasa de por lo menos el 2%; y iNNpulsa Banco Agrario quién beneficia emprendedores con menos de 8 años de facturación, a quienes se les otorgará préstamos para capital de trabajo hasta por \$70 millones.

Con respecto a esta dura situación que están atravesando las pequeñas y medianas empresas ahora más que nunca necesitan del apoyo de las entidades financieras como medio de apalancamiento para poder reactivar sus empresas o transformarlas según las necesidades del

entorno reponiéndose de las pérdidas en las que incurrieron, pero la disminución de sus ingresos ha sido un obstáculo para poder acceder a nuevos créditos en algunas entidades financieras. De acuerdo a lo anterior cuando una entidad otorga un microcrédito, la confianza es el elemento estructural, de acuerdo a las características propias de la operación, como a su vez no son suficientes en el sistema de garantías, pues es un riesgo de no pago por parte de los tomadores del crédito; a los cuales también se les tiene en cuenta otros diferentes aspectos y requisitos en el momento de acceder a un microcrédito para suplir las necesidades de sus negocios.

Asomicrofinanzas (2019), en su informe de gestión, evidencia que, al cierre de 2019, la cartera de crédito en Colombia se ubicó en \$504 billones de pesos con un crecimiento del 8% con respecto al año anterior. De estos, \$254 billones corresponden a la cartera comercial con una participación del 50.4%; 157 billones de la modalidad de consumo con una participación del 31,2%; \$77 billones de la modalidad de vivienda con una participación del 15,3% y \$16 billones correspondientes a la modalidad de microcrédito con una participación del 3,1%. En el primer semestre de 2020, según la Superintendencia financiera de Colombia (2020), el sistema financiero realizó 4.685.346.506 operaciones; 1.87.393.094 monetarias por \$3.631,8 billones y 2.997.953.412 no monetarias, de las entidades con mayor volumen de operaciones, en el primer semestre del 2020 se encuentra en el puesto número 8 el banco caja social con un monto de operaciones en millones de pesos de 63.680.587.

Entre enero y mayo de 2020, Asomicrofinanzas (2019), reporta cobertura en 1.103 municipios del país, 35,5% equivalente a cartera en zonas rurales, además cobertura de microcrédito por 16 billones de pesos, que equivalen al 97% del volumen de microcréditos en Colombia, 3,2 billones de microempresarios atendidos de los cuales el 56% son mujeres; con 521.696 de desembolsos realizados en hasta la fecha.

La revista semana el 27 de septiembre de 2020, indica como líder de las microfinanzas en Colombia a Banco Mundo Mujer con 714.651 clientes en 672 municipios del país y el mayor saldo de cartera en microcréditos , en el primer semestre de 2020 la entidad obtuvo una cartera mayor a los \$1,66 billones; esta entidad se caracteriza por prestar de forma ágil, rápida y oportuna a este sector, lo que la vuelve la número uno en el mercado y lo que la lleva a convertirse en la mayor competencia para el banco caja social en los microcréditos.

Según informe de la Cámara de comercio de Honda, Guaduas y Norte del Tolima (2021), del total en las nuevas matrículas, renovaciones y cancelaciones en la ciudad a corte de 31 de enero, solo hay una pequeña empresa, el resto del tejido empresarial está constituido por micro empresas donde el 97% son persona natural y el 3% persona jurídica (ver figura 1), del total de dichas empresas como se puede observar en las gráficas siguientes el 54% de las nuevas matrículas (ver figura 2), el 47% de las renovaciones (ver figura 3) y el 43% de las cancelaciones (ver figura 4) son del sector comercio, seguido por actividades del sector de servicios y con un pequeño porcentaje en el sector manufacturero.

Figura 1

Consolidado de empresas en Honda Tolima



Figura 1. Esta representa que en Honda Tolima la mayor parte de empresas esta constituidas por personas naturales. Elaboración propia.

Figura 2.

Total, de nuevas matrículas mercantiles

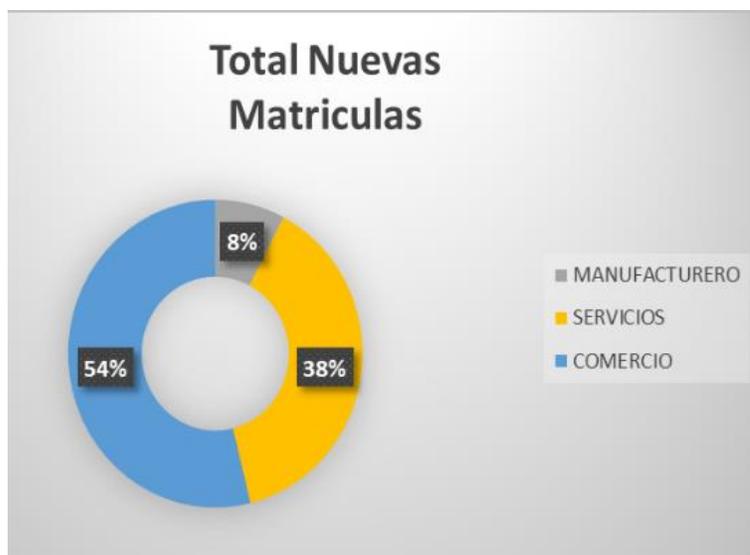


Figura 2. Esta representa que en Honda Tolima más del 50% de las nuevas matrículas son en el sector del comercio. Elaboración propia.

Figura 3.

Total, de renovaciones de matrículas mercantiles



Figura 3. Representación de renovaciones de matrículas mercantiles.

Elaboración propia.

Figura 4.

Total, de cancelaciones de matrículas mercantiles

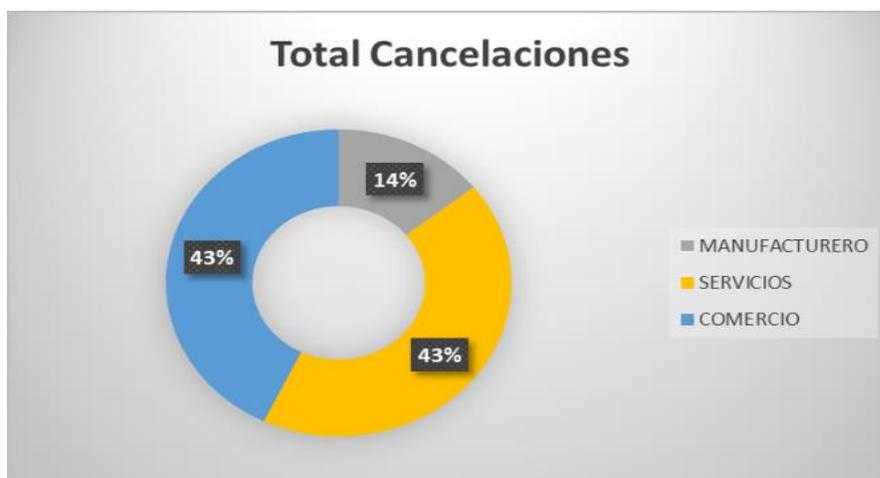


Figura 4. Representación cancelaciones matriculas mercantiles.

Elaboración propia.

la economía en la ciudad de Honda se centra en actividades terciarias que obedecen a la prestación de servicios (ver figura 5), especialmente del sector turismo y comercio, estas actividades en su mayoría aún son informales, por lo cual se debe transitar a la formalidad para lograr contribuir al bienestar de los habitantes.

Figura 5.

Valor agregado por actividades económicas



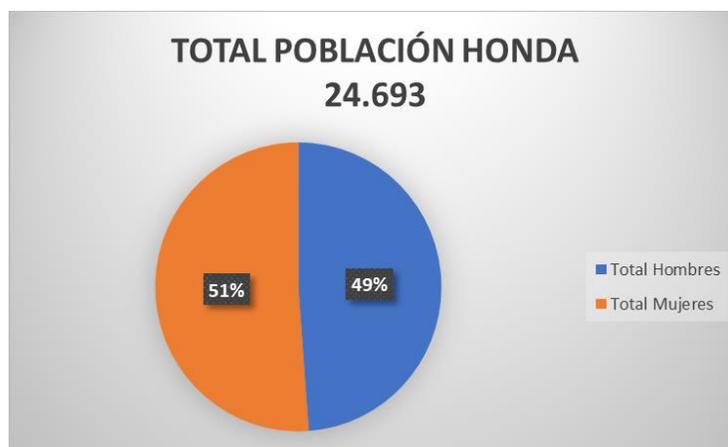
Figura 5. Esta grafica resalta la importancia de las actividades terciarias que obedecen a la prestación de servicios en Honda Tolima. Adaptado de porcentaje del valor agregado por actividades económicas, 2020, plan de desarrollo 2020-2023 “Honda, unidos construimos” (<http://www.honda-tolima.gov.co/planes/plan-de-desarrollo-20202023-honda-unidos-construimos>).

Teniendo en cuenta que la ciudad se encuentra en un mayor porcentaje dedicada a la prestación de servicios informales de turismo y comercio, se realiza la caracterización de la población del municipio, de la cual se determina que del total de la población de Honda 24.693 el 51% son mujeres y el 49% hombres (ver figura 6), según proyecciones de población a nivel municipal periodo 2018 – 2026 informe DANE, de este mismo informe se evidencia que el 11% del total de la población se encuentra entre los 18 y 25 años de edad (ver figura 7), en el plan de desarrollo del municipio se observa la problemática que existe en los jóvenes para aspectos de emprendimiento y Mipymes por lo que se propone diseñar e implementar una estrategia de promoción, acompañamiento y apoyo financiero para emprendedores e innovadores con énfasis en los jóvenes, víctimas, pescadores, población vulnerable, LGBTI, población rural y en

condición de discapacidad, en el programa “unidos fortalecemos nuestro entorno productivo para el desarrollo sostenible” el cual busca aumentar el nivel de emprendimiento y Mipyme a través de estrategias de desarrollo empresarial.

Figura 6.

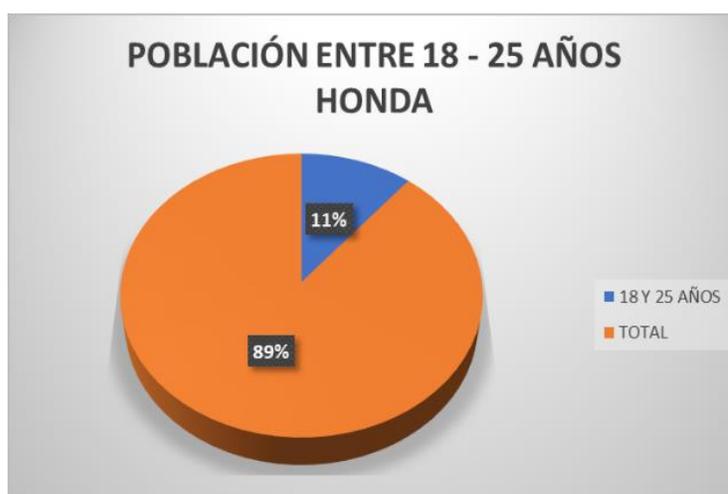
Población según su género en Honda Tolima



Elaboración propia.

Figura 7.

Población en el rango de 18 a 25 años de edad en Honda Tolima



Elaboración propia.

Dicha población presenta dificultades en el momento de querer acceder al sistema financiero para suplir sus necesidades o realizar sus proyectos, por políticas de las entidades dentro de esas una restricción es su corta edad y poca experiencia en el sector, por lo que muchos terminan aceptando el apoyo que necesitan de los llamados créditos extra bancarios por su facilidad y rapidez al momento de su solicitud, dejando de un lado las consecuencias que este puede traer y sus altos costos en los intereses. Aunado en lo anterior se debe hacer inclusión de la población que accede a los créditos extra bancarios si bien no se tienen cifras claras como las de las entidades bancarias acreditadas, juegan un importante papel en el análisis que se quiere realizar frente a los microcréditos ya que son muchas personas que solicitan montos de dineros de estas personas que juegan con su necesidad y así mismo no se encuentran realizando los mejores cobros o tasas para el prestamos de los mismos; un microcrédito en una entidad bancaria puede estar prestando a una tasa entre 22,68 – 42.78 anual, mientras estas personas prestan al 10% o 20% mensual, estando esto fuera de la legalidad del país. Este fenómeno de los créditos extra bancarios contribuye a aumentar la pobreza de una población, puesto que sus deudores llegan al punto de no poder sostener dichos intereses y salir de sus bienes para poder cubrir dichos prestamos, que adicional a esto son cobrados arbitrariamente denigrando al ser humano, acabando con los bienes de las personas o simplemente con agresiones físicas que muchas veces causa la muerte de las personas, que sin tener la posibilidad de acceder a un crédito con entidades bancarias acreditadas, lo deben hacer con este sujetos.

Todo esto, afecta directamente a la población más vulnerable incrementando el nivel de pobreza, desmejorando la calidad de vida, por la falta de oportunidades de acceso a los microcréditos con entidades formales que ofrezcan garantías y beneficios a sus clientes, aportando en su crecimiento y mejorando sus condiciones actuales.

1.2 Pregunta de investigación

¿Es posible la creación de una nueva línea de microcrédito para la población entre 18 y 25 años de edad en el banco caja social?

2. Objetivos

2.1 Objetivo general

Determinar el impacto financiero para el banco caja social de la inclusión de una nueva línea de microcrédito para jóvenes entre los 18 y 25 años de edad que no cuentan con experiencia financiera en el municipio de Honda Tolima.

2.2 Objetivos específicos

- Realizar una revisión de la literatura relacionada con la investigación en diferentes fuentes.
- Elaborar marco teórico donde se observe las teorías que fundamentan el estudio a realizar, el cual será de gran ayuda para la interpretación de los resultados de la investigación.
- Plantear un plan metodológico que permita lograr llegar al objetivo principal, mediante unas etapas o procesos definidos, donde además se identificara el tipo, alcance, población, muestra y enfoque de la investigación.
- Diseñar un instrumento que permita analizar el impacto financiero de los microcréditos en la ciudad de Honda Tolima.

- Proceder a la aplicación de dicho instrumento a la población identificada para la obtención de resultados.
- Analizar y evaluar la información recolectada de la investigación para así proponer estrategias y realizar recomendaciones que permita a la entidad obtener beneficios y ventajas frente a sus competidores en la línea de microcréditos.

3. Justificación

El microcrédito es una herramienta que ayuda a disminuir los niveles de pobreza por medio de estos las personas especialmente de estratos socioeconómicos bajos y en condiciones de informalidad, pueden apalancarse para poder crecer económicamente mejorando su calidad de vida, por lo general estos recursos son utilizados para capital de trabajo o para aumentar sus inversiones así logrando valorizar sus pequeños negocios para que sean cada día más competitivos en el mercado actual; los jóvenes se han mostrado más interesados en la búsqueda de recursos financieros para sus emprendimientos por lo que buscan apoyo por medio de microcréditos, los cuales han aumentado en esta población ya que según el informe del libro situación actual del microcrédito en Colombia (2019) se evidencio el crecimiento de la participación de los mismos en esta modalidad de crédito pasando del 5% en el 2010 a 18% en el 2017, muchos de estos jóvenes desconocen la modalidad de microcrédito y los procesos de acceso a los mismos con entidades financieras lo que les impide la oportunidad de poder acceder a estos. Los microcréditos a través del tiempo han venido evolucionando a nivel mundial para lograr mejorar y brindar mayores oportunidades a la población objetivo,

actualmente en Colombia el microcrédito ha venido tomando mayor importancia debido al incremento de la demanda generada por lo cual ha venido ampliando la oferta para lograr satisfacer dichas necesidades generadas de las personas, existen diversas entidades que se especializan en esta línea entre bancos tradicionales, cooperativas, instituciones de microfinanzas entre otras, en la ciudad de Honda Tolima se encuentran pocas entidades especializadas en esta línea dentro de estas se encuentra el banco agrario de Colombia, el banco de Bogotá, Bancolombia, Banco caja social y la Corporación acción por el Tolima, prestan además dichos servicios asesores de Banco Mundo mujer y Bancamía que se encuentran en la ciudad de Mariquita Tolima y que por la cercanía de las ciudades atienden el mercado de dicha ciudad, por la dificultad y el desconocimiento de las personas sobre las alternativas de dichas entidades acuden a financiar sus necesidades de dinero por medio de créditos extra bancario “gota gota” por la facilidad que les ofrecen y la rapidez en el desembolso dejando de un lado las consecuencias que estos pueden traer además de los altos costos en sus tasas de interés que pueden ir entre el 10% y 30% según análisis microfinanciero realizado por Madera et al., (2020), lo cual está por fuera del marco normativo del país. Por estas razones este trabajo de investigación aporta a la **sublínea de finanzas corporativas**, a partir de este estudio se logra analizar y aportar alternativas de solución en el sector financiero, además esta información puede ser utilizada por otras personas para futuras investigaciones que continúen aportando al desarrollo y la mejora constante en el país. El presente estudio de caso se justifica en la necesidad de aumentar la inclusión financiera inicialmente de la población joven de la ciudad de Honda Tolima, debido a que muchos son excluidos de la banca tradicional por no cumplir con los requisitos de dichas organizaciones, por falta de experiencia o vida

crediticia, por su corta edad, entre otras, lo que imposibilita la oportunidad de vincularse al sector financiero, se decide analizar el impacto financiero para la oficina Honda del banco caja social por no percibir microcréditos en población entre los 18 y 25 años de edad, debido a que a pesar de que la entidad cuenta con un área especializada en microfinanzas sus políticas para poder acceder a los microcréditos son de difícil acceso por parte de los jóvenes sin experiencia financiera, por lo que se pretende generar una visión de las ganancias que puede estar dejando de recibir la entidad por no tener en cuenta esta población, presentar información puntual de los competidores directos y presentar propuesta de mejora que permita lograr beneficios tanto para el banco como para los clientes potenciales de este sector, pues el banco puede incrementar su colocación de microcrédito posicionándose aún más en el mercado, fidelizando dichos clientes y por el amplio portafolio del banco se pueden vincular con otros productos que se ajusten a la necesidades de los clientes pueden brindar la oportunidad a dicha población mediante una nueva estrategia o un nuevo producto con condiciones especiales para abarcar esta población, por parte de los posibles clientes logran acceder a la banca tradicional lo cual les permitirá iniciar su vida crediticia, apalancarse para lograr incrementar su capital de trabajo y así mejorar sus condiciones de vida, brindando mayores oportunidades de financiamiento a la población que hasta el momento ha sido ignorada por la entidad y que están aprovechando entidades como mundo mujer que a pesar de no tener sede en la ciudad si cuenta con muchos clientes de Honda Tolima por su facilidad y rapidez, además las personas que no cuentan con financiamiento en entidades oficiales son muchas, las cuales también pueden ser futuros clientes brindándoles mejores condiciones, educación financiera y vinculándolos con la entidad, la cual puede iniciar

este proceso en la ciudad objeto de estudio y según sus resultados puede extender dicha propuesta a nivel nacional. Como investigadores buscamos brindar una alternativa de inclusión financiera por parte del banco caja social Honda a una población excluida que dará beneficios mutuos y dejando un precedente para que se puedan seguir realizando investigaciones sobre el tema debido a que es muy importante y que ha venido tomando mucha fuerza en el país por lo que se pretende lograr mejorar las condiciones de acceso a estos y este trabajo es de gran aporte para la universidad ya que dicha investigación quedara guardada en el repositorio de la misma para posteriores investigaciones relacionadas con el tema para lograr fortalecer sus fuentes para llevar acabo futuros trabajos que sigan aportando al mejoramiento continuo .

4. Marco de referencia

4.1 Antecedentes teóricos y empíricos

Córdoba (2019), en un estudio acerca del impacto en la colocación y aprobación de los microcréditos en los estratos sociales de Bogotá, teniendo en cuenta que el microcrédito es una herramienta de apoyo a los sectores vulnerables, las personas de este segmento presentan diferentes barreras para poder acceder a la banca tradicional ya que no cuentan con la documentación requerida o con el historial crediticio con el que se pueda validar su comportamiento de pago, por esto son clientes con alto nivel de riesgo y por ende una alta posibilidad de negación en sus solicitudes. Se busca analizar el impacto de colocación y aprobación de los microcréditos en la ciudad de Bogotá de acuerdo con los diferentes estratos socioeconómicos, se analizaron 2 tipos de variables, participación en la colocación de

microcréditos por medio de una muestra de 5.836 clientes del sector financiero a los cuales se les han desembolsado este tipo de productos, la segunda el estudio de capacidad de pago de 11.171 hogares que cumplen con una serie de condiciones como diferentes estratos sociales entre otras. De este estudio se evidencia que aunque el banco de la república establece que los microcréditos están diseñados para reducción en costos que permitan la inclusión financiera la realidad es que la metodología utilizada por las entidades es contradictoria a esta, además las tasas de interés son más altas frente a otras modalidades de crédito lo que hace que el valor de la cuota sea más alta, que el cliente necesite una capacidad de pago superior para obtener aprobación, limitando la participación de los estratos 1 y 2 por no cumplir con las condiciones económicas; por esto dicen que es importante implementar medidas que ayuden a legalizar las actividades económicas realizadas por los microempresarios para reducir las condiciones de riesgo.

Hernández (2019), en su libro de situación actual e impacto del microcrédito en Colombia, una investigación realizada entre el banco de la república, Asomicrofinanzas y 15 de sus entidades agremiadas, cuyo objetivo era analizar el impacto del microcrédito como instrumento para la inclusión social, busca como poder mejorar la calidad de vida de las personas mediante el aumento de capacidades adquisitivas mediante recursos financieros, aunque en el principio existían solo cooperativas, ONG, y entidades no formales, debido a la poca oferta y el incremento de la demanda han formalizado entidades especializadas que permitan completar la estructura financiera, el microcrédito en Colombia se encarga de apalancar los pequeños negocios mediante cantidades pequeñas de dinero, existen en el país más de 50 entidades de microfinanzas entre bancos universales, bancos de nicho, ONG e instituciones microfinancieras, el estudio realizado tenía por objeto analizar la situación actual del microcrédito en Colombia, revisión de programas creados, características del microcrédito, población objetivo y la

importancia que tiene a nivel social, por medio de datos obtenidos de las entidades que hicieron parte del estudio, analizando el tamaño del mercado, presentando cifras de profundización financiera con una visión desde la oferta y la demanda cubierta y la demanda potencial, dicho estudio muestra como la expansión de cobertura de microcrédito derivado de las entidades pineras en implementación de tecnología micro crediticia atiende las necesidades de la población, evidencian el microcrédito como un instrumento de desarrollo económico, en el impacto que tiene sobre la superación de la pobreza y el mejoramiento de la calidad de vida de las personas, finalizan dando recomendaciones e indicando de los beneficios del microcrédito a la población de bajos recursos que responden de manera positiva a la oportunidad de vincularse con una entidad del sistema financiero formal para mejorar sus condiciones actuales.

Solandy y Garcia (2018), en su trabajo de grado sobre el impacto financiero de los prestadores diarios en microempresarios del comercio informal del municipio de Espinal Tolima, reconocen el problema que existe en el país enfocándose en dicho municipio, donde se evidencia el impacto financiero que está dejando las altas tasas de interés debido al poco acceso al sector financiero por parte de las Mipymes o comercio informal lo que los lleva a recurrir a los créditos extra bancarios “pagadarios” para cubrir sus necesidades de efectivo asumiendo unos costos muy altos ya que su tasa de interés oscila entre el 10% y el 30%, además existen casos de inseguridad y abusos por parte de los mismos, con esta investigación buscan analizar cuál es el impacto de los créditos extra bancarios sobre las finanzas de los microempresarios del Espinal Tolima, la metodología utilizada fue de naturaleza combinada cualitativa y cuantitativa para determinar las realidades, estructuras, relaciones, generalización y obtención de resultados mediante la investigación y la aplicación de una encuesta a una muestra de la población específica mediante la recolección de datos , de este análisis lograron concluir que el sistema de crédito informal es el

más usado por los comerciantes y por su fácil acceso estos los prefieren así los intereses se encuentren por encima de la tasa de usura, aunque muchos sepan que las entidades financieras brindan mayores beneficios deciden terminan aceptando dicha opción por su agilidad, facilidad y rapidez en el momento de su solicitud y por las restricciones de la banca tradicional.

Parra y Orjuela (2018), en su estudio sobre factores determinantes en la accesibilidad de los trabajadores informales del reciclaje a los servicios y productos financieros que suministran las microfinanzas, identificaron la dificultad de los recicladores para acceder a los productos y servicios financieros, los limitantes que impiden la inclusión financiera de dicha población determinados por ciertos factores como la oferta y la demanda, en esta última existen diferentes variables que imposibilitan su acceso como falta de conocimiento sobre los productos financieros que se ajusten a sus necesidades, la autoexclusión y desconfianza frente al sector bancario y las barreras por parte de las entidades por la ausencia de productos y limitantes asociados al riesgo, se utilizó el instrumento de entrevistas aplicada a 8 recicladores de una empresa de reciclaje del sector de suba, además realizaron una encuesta a un ejecutivo de microfinanzas de una institución financiera, se finaliza dicho análisis resaltando que Colombia es un país en vía de desarrollo que está impulsando la inclusión financiera para favorecer el desarrollo económico del país, la población analizada presenta una percepción negativa frente a las instituciones financieras lo que los lleva a limitar el uso de estas, algunos solo basados en las experiencias de terceros y otros porque no obtuvieron la satisfacción esperada; además la falta de conocimiento y entendimiento de dichas instituciones, por esto muchos deciden autoexcluirse por esa mala percepción y la falta de educación financiera. Como resultado del estudio al ejecutivo de microfinanzas se estableció que aunque existen servicios especializados dirigidos a la población informal, aún permanecen algunas barreras y restricciones en el momento de la solicitud como

los son la falta de experiencia financiera o vida crediticia, los ingresos entre otros, otro aspecto importante es la falta de comunicación con dicho sector ya que por lo general las entidades usan medios tecnológicos, los mismos a los cuales estas personas tienen poco acceso.

Jaramillo et al., (2018) en el informe acerca del estado del arte de la inclusión financiera en Colombia, se basan en la necesidad en la importancia de realizar una revisión a la evolución del sistema financiero en Colombia, sobre la inclusión y educación financiera para mejorar la capacidad el acceso de todos los segmentos de población, buscan identificar las principales políticas implementadas por el gobierno en un rango de tiempo que va desde el 2006 hasta el 2017 y así mismo la evolución del sector; realizaron una revisión de la evolución del sistema financiero en Colombia y su profundización en el periodo mencionado anteriormente a través de indicadores de acceso y uso, luego de realizar dicho proceso finalizan indicando que no cualquier tipo de inclusión financiera causa efectos positivos en la economía debido a que para que surja los efectos esperados debe aumentar el nivel de capacidades financieras de los consumidores promoviendo una amplia oferta de servicios financieros asequibles para los diferentes segmentos de la población, para lograr esto deben trabajar mancomunadamente el sector público y privado para reducir las fallas que permanecen en el mercado, además se debe seguir ajustando el marco regulatorio para garantizar el bienestar de los consumidores y lograr una sostenibilidad de la inclusión a largo plazo, fortaleciendo las políticas que permitan la inclusión de la población en situación de pobreza, como otros segmentos elaborando técnicas de educación financiera para lograr los beneficios esperados en materia de reducción a la pobreza y mejorar el desarrollo económico.

Velazco y Torres (2018), en la investigación que realizaron sobre un plan de mejoramiento para el otorgamiento y desembolso de microcréditos a los clientes de banco

compartir en la ciudad de Bogotá, detectaron el problema en los procesos demorados y tediosos a la hora de solicitud y desembolso de microcréditos en esta entidad por lo cual buscan generar un plan de mejoramiento para que le permita al banco compartir mejorar su proceso de estudio y desembolso de micro créditos, realizaron su investigación mediante entrevista con el gerente de operaciones de la entidad y a los operativos encargados de este proceso (zona Bogotá) con la información recolectada buscan conocer de manera detallada el proceso operativo de otorgamiento del microcrédito, principales cuellos de botella y a partir de las experiencias diarias recoger sugerencias de cómo mejorar tiempos de respuestas en las solicitudes, concluyen después de realizar el análisis determinan que el sector es uno de los que crece más rápido en el sistema financiero debido al entendimiento por parte de la clase media y baja, el banco compartir es competitivo en el sistema de las microfinanzas con estrategias agresivas que lo han posicionado en el mercado y con tendencia a crecimiento, se determina que existe una gran oportunidad de mejora, la tecnología que tienen es deficiente frente a la demanda y la necesidad que necesita la compañía para seguir creciendo lo cual ayudaría agilizar los procesos.

Martinez (2018), en su tesis de grado sobre efectos del microcrédito sobre las condiciones de vida de la población vulnerable del municipio de Sincelejo, programa si emprende; con dicha investigación se buscaba analizar los efectos de los microcrédito otorgados por el programa “si emprende” entre los años 2012 y 2016 en el municipio de Sincelejo en convenio con el SENA y la Cámara de comercio de Sincelejo, sobre las condiciones de vida de los beneficiarios los cuales son en su totalidad población vulnerable, en este tiempo fueron otorgados 203 microcréditos por un monto que supera los \$550.000.000; tienen como objetivo determinar si dicha población beneficiada por el programa mencionado si logro mejorar su calidad de vida con la ayuda del mismo, dado a que lo que incrementa su nivel de pobreza es la imposibilidad de acceder a la

banca tradicional, realizaron un proceso que constaba de 4 etapas para llevar a cabo dicho trabajo de investigación, la primera etapa fue la revisión de literatura para tomar decisiones sobre el diseño de los instrumentos adecuados a los problemas encontrados, como segundo paso diseñaron el instrumento adecuado para la recolección de información por medio de la aplicación de encuestas y entrevistas; tercero aplicaron el instrumento diseñado a la muestra seleccionada de los beneficiarios, directivos y funcionarios del programa para obtener información necesaria para determinar resultados, y por último procedieron a realizar la sistematización y análisis de la información recolectada, evidenciando que el 79% de los participantes si lograron mejorar sus condiciones de vida, también lograron determinar que el microcrédito ayudo a reducir la vulnerabilidad de la población beneficiaria, ya que se evidencio un mejoramiento tanto las condiciones de vida individual y familiar a personas que no han tenido acceso al sistema financiero tradicional, aunque el programa “si emprende” fue favorable y de gran ayuda para la mayoría de los beneficiarios hace falta por parte del programa acompañamiento personalizado y constante a estos después del otorgamiento del crédito , esto debido a los pocos funcionarios asignados para el proceso, además se ve la necesidad de crear alianzas comerciales que faciliten la colocación de los productos y proporcionar así el crecimiento de los negocios, para finalizar consideran que el microcrédito es un herramienta que ayuda disminuir los niveles de pobreza, cuando se va más allá del solo desembolso como el programa “si emprende” donde brindan capacitación, acompañamiento y seguimiento, teniendo en cuenta el proceso de mejoramiento en esta última etapa para lograr mejores resultados.

Campo (2017), en su trabajo de investigación sobre microcrédito en Colombia, una perspectiva de innovación social, teniendo como marco de referencia el posconflicto identfico, la dificultad de las personas que no cuentan con las condiciones necesarias para obtener a un

crédito tradicional por lo que deben solicitar un microcrédito, en especial la población vulnerable del proceso de posconflicto quienes por su condición económica y social requieren una alternativa de financiamiento a la que puedan acceder por lo que su objetivo es proponer una modalidad de microcrédito para la población reinsertada del posconflicto en condiciones ópticas, implementando una nueva practica por las entidades de microcrédito las cuales tendrán una mayor demanda de clientes; esto mediante un análisis cuantitativo con la utilización de una encuesta a la población de desplazados para realizar un diagnóstico y establecer la opinión de los usuarios sobre la colocación de los microcréditos, el resultados final propone una modalidad de titulación para microcrédito como innovación social y se concluye con que la mayor dificultad para acceder al sector bancario es la falta de garantías del solicitante y que las cuotas son consideradas altas por los prestatarios.

Rodríguez y Bohorquez (2017), en la investigación realizada sobre la percepción de los vendedores informales acerca de la inclusión al sistema financiero en la ciudad de Villavicencio, surge de la necesidad de saber por qué los vendedores informales en la ciudad de Villavicencio no acceden a créditos con entidades bancarias, con el fin de realizar una caracterización de la percepción de dicha población frente a las entidades bancarias, creando beneficios para el vendedor informal diseñando estrategias o alternativas para mejorar la calidad de vida o la opción de acompañamiento de la academia, utilizando una metodología con un enfoque descriptivo ya que se realizó sobre hechos reales, por medio de una encuesta realizada a una muestra de la población de Villavicencio, además realizaron un trabajo de campo por las entidades financieras para conocer los requisitos exigidos por estas para los microcréditos, con este estudio se estableció que la percepción que tienen los vendedores informales se encuentra sujeta a las limitaciones que tienen en sus ingresos, nivel educativo y falta de información de las

entidades bancarias respecto a los créditos para independientes, por parte de las entidades financieras existen restricciones en documentos de difícil consecución por parte de los vendedores informales lo que los lleva a ver los bancos como engorrosos, una opción difícil y no como un aliado para su crecimiento.

Prieto y Vásquez (2017) en su trabajo sobre el impacto de las microfinanzas en Colombia eficiencia y sostenibilidad, ven la desigualdad que existe en el país y las pocas oportunidades de la población menos favorecida para acceder a fuentes de financiación para llevar a cabo sus proyectos e ideas de negocio brindando así ayudas de mejora y emprendimiento para reducir los niveles de pobreza, debido a que en Colombia se presenta un desequilibrio en el crecimiento de la economía, tienen por objeto analizar el desempeño y comportamiento de las microfinanzas en Colombia, basaron su investigación determinando cifras de pobreza en el país, concentración de la riqueza, desempleo, determinando la importancia y el papel social que cumple este modelo de inclusión financiera a personas que no forman parte del sistema financiero tradicional, además construyeron una serie histórica de 6 años del comportamiento de las entidades de microfinanzas y los bancos tradicionales para comparar y analizar resultados de las instituciones de microfinanzas frente al sector, para poder entender porque el microcrédito en un país como Colombia es una herramienta que contribuye a la reducción de la pobreza, luego de realizar dichos análisis determinaron que las instituciones microfinancieras son sostenibles y competitivas en el mercado, aunque sus altos costos al momento de la colocación siguen siendo una desventaja para los prestatarios, por lo que recomiendan que dichas instituciones deberían adoptar modelos tecnológicos que les permitan mejorar su eficiencia y acogerse a nuevos modelos de prestación de servicio, las altas tasas de interés que cobran las IMF permiten que

estas puedan cubrir los costos de un modelo de banca tradicional, moderando el riesgo siendo sostenibles y con un mayor crecimiento en el mercado.

4.2 Marco teórico

El impacto del microcrédito se ha estudiado durante décadas en Colombia en los diferentes ámbitos, economías o entidades, desde diversos enfoques, económicos, poblaciones, sociales etc. La evidencia teórica encontrada es exhaustiva en lo que concierne a la evaluación del impacto sobre las utilidades que tienen los programas de microcrédito. Así lo documentan informes como el realizado por el banco de la república año (2019) sobre el impacto del microcrédito en Colombia, en el cual busco medir el impacto del microcrédito en las entidades financieras y otros trabajos sobre el mismo tema, pero enfocados en diferentes tipos de poblaciones, como empresas de diferentes economías.

4.2.1 Teoría del dinero y del crédito

La teoría del dinero y de los medios fiduciarios es el primer estudio de corte teórico de la fecunda carrera investigadora de Ludwig von Mises. Destacado discípulo de Böhm-Bawerk, esta teoría busca la primera aplicación del subjetivismo metodológico al bien económico por antonomasia: el dinero. Hasta la fecha, la creciente Escuela Austríaca había centrado su análisis en cuestiones como el interés o la metodología de la ciencia económica. Es a partir del análisis del tiempo por parte de Böhm-Bawerk cuando los economistas austríacos comienzan a desarrollar conclusiones en apartados concretos del estudio económico. Es asombroso cómo Mises se preguntase por cuestiones aún no desarrolladas en el plano de la economía aplicada hasta la fecha. Así, Mises se pregunta cómo habría de funcionar un sistema de monedas puramente fiduciarias, sin respaldo metálico y gracias al cual los gobiernos fueran capaces de

crear de la nada liquidez sin límites. La respuesta de Mises es que se produciría una paulatina erosión de la unidad monetaria y un empobrecimiento de la población, del cual se beneficiarían los gobiernos como una tributación sin legislar.

Albrecht Forstmann (1960), en su investigación realizada para fundamentar su teoría, cita distintos autores y sus hipótesis dentro de estos se encuentra:

Hildebrand (1864), en su teoría desarrolla tres etapas económicas para su investigación, la primera es la economía natural, la cual adopta economía de tráfico y se caracteriza por el cambio de un bien; la segunda es la economía monetaria, en la cual aparece la unidad de cambio donde se realiza un cambio de forma indirecta donde interviene el dinero, lo cual genera la venta y la compra de un bien; finalmente está la etapa de economía crediticia, donde el crédito reemplaza al bien, de tal forma que son vendidos bienes por promesas de recibir en el futuro el mismo valor lo que significa que es a crédito.

También, Cassel (1914), argumenta que el crédito se fundamenta en bienes reales, transferencia de bienes con la finalidad de ser explotados.

Por otro lado A. Hahn (1928), habla de la necesidad de prestar atención al crédito en su forma monetaria sin dejar a un lado el carácter real el cual está vinculado a los bienes, se da el crédito adicional también llamado “crédito inflacionario”.

Sigue J. Mill (1857), indicando que el crédito no es más que el permiso para utilizar el capital de otra persona.

La importancia de la teoría del dinero y el crédito en su hipótesis, muestra que existe una relación de confianza en el crédito, por lo que se habla de que solo con la palabra utilizada como garantía por parte del tomador se puede disfrutar de un crédito realizado por parte del prestatario el cual no espera sufrir pérdidas, es por eso que la seguridad que brinda este tipo de créditos con

garantía personal puede ser reemplazada por la garantía real como por ejemplo los créditos hipotecarios, créditos con aval entre otros.

Señala Forstmann (1960) que el crédito es obtener ingresos futuros con anticipación con un destino específico ya sea para inversión, consumo o producción de bienes, el costo de esta financiación es el valor que el tomador debe cancelar al otorgante por la utilización de dichos recursos a la cual se le denomina interés el cual se determina al inicio de la operación.

4.2.3 Escuelas teóricas

Desde los años 30 en la escuela de Ohio se dieron las instituciones financieras las cuales fueron creadas antes de las hoy llamadas entidades de microcrédito, las que tenían como fin llegar a los mercados de crédito que no existían en los países de menos desarrollo. Luego de la segunda guerra mundial los gobiernos impulsaron muchos proyectos del sector agrícola con valores de pequeña cuantía por medio de dichas instituciones, existían diferentes tipos de entidades como cooperativas, bancos rurales o bancos especializados en el desarrollo local.

Dichos programas de crédito eran con el fin de que la población pobre que no podía acceder a altos montos de crédito y debían pagar tasas de usura lograran beneficiarse, pero muchas de las entidades se fueron al fracaso por su tipo de interés y los beneficios que daban, las pocas que lograban sobrevivir lo hacían con recursos externos lo cual hacía que perdieran credibilidad.

En 1973 reaccionaron contra las instituciones dirigida por la escuela de Ohio, la cual se llamó así en honor a un grupo de economistas de la universidad Ohio, algunos de los miembros más distinguidos de esta son Adams, Fritz Bouman, Carlos Cuevas entre otros.

Sus principios son conforme a lo siguiente:

1. Afirma que el crédito es un facilitador y no conduce a la mejora del desarrollo económico, puesto que este no debería adelantarse a la demanda sino atender necesidades existentes, Adam y Von Pischke (1992) afirman que la deuda no es de ayuda para las personas mejorar su calidad de vida, imponer más deudas a los pobres no es ayuda al desarrollo.
2. Creencia en que los prestadores de microcrédito informales en países en desarrollo puedan satisfacer la necesidad de financiación, sus costos pueden ser menores y pueden ofrecer políticas más flexibles que las instituciones financieras con las que se pretende sustituirlas.
3. Enfatizar la importancia del ahorro como necesario en las instituciones de crédito y así lograr conocer mejor el mercado.
4. Obstrucción al concepto de dar préstamos a sectores específicos, tipos de actividades o grupos socioeconómicos.

Para Hulme y Mosley, esta escuela ha realizado aportes importantes y positivos basados en ver el comportamiento financiero de manera global y no de manera individual las instituciones que se encuentran en esos mercados, la práctica del ahorro voluntario y las evidentes amenazas políticas frente a las instituciones financieras.

Finalmente, estos autores no están de acuerdo que la escuela tenga un sentimiento de rechazo hacia la prueba de que los créditos informales brindan un servicio más económico y eficaz que las instituciones financieras.

La escuela de Grameen Bank fundada por Muhammad Yunus, presenta diferentes enfoques a los de la escuela Ohio, esta además considera que la pobreza aún se mantiene por el no cumplimiento de requisitos por parte de las personas al momento de querer acceder al sistema

financiero formal por lo cual no se da su oportunidad de negocio, por lo que es el microcrédito el que permite tener al alcance de los pobres recursos adicionales a costos por debajo del sector informal. Para este autor los pobres no se encuentran en esta condición por su analfabetismo sino por la falta de oportunidades para acceder al capital.

Algunos de sus pensamientos más relevantes son:

1. Todas las personas deben tener la posibilidad de acceder a créditos.
2. En la actualidad como está la economía de mercado no da posibilidades de solución a los problemas sociales ni logra incluir a la población vulnerable.
3. Aunque el interés personal en buscar beneficios es el que se asume, puede darse también beneficios sociales, se puede competir buscando ganancias, pero al mismo tiempo aportando a crear una sociedad mejor.
4. Reducir la pobreza debe ser un tema central en los desarrollos de la teoría.
5. Contrario a la teoría de Ohio esta considera que el crédito informal oprime los posibles consumidores financieros de microcrédito sobre todo por los altos intereses cobrados.

De las dos teorías para el estudio que se está realizando es mejor esta última ya que muestra que con el microcrédito si puede contribuir a la disminución de la pobreza aportando de manera positiva a la mejora de la economía y calidad de vida.

4.2.5 inclusión financiera

La inclusión financiera a nivel mundial ha tenido gran reconocimiento sobre la importancia y los beneficios que aportan a la población, pero aún se sigue trabajando sobre su definición Stein et al (2011,7).

Se dio inicio alrededor de los noventa, dadas las circunstancias de exclusión financiera, la cual ha logrado fortalecerse hace más de una década gracias a la unión de fuerzas de diferentes organismos internacionales como lo son: la comisión económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la organización para las naciones unidas (ONU), el banco mundial y la alianza para la inclusión financiera (AFI).

Se ha podido determinar que la inclusión financiera concierne varios aspectos, como lo es el de la década de los noventa donde se entiende dicho concepto como la posibilidad de incluir en el sistema financiero a una población que no ha logrado hacerlo por diferentes razones por lo cual son excluidos a dichos servicios. La inclusión financiera es una posible solución para minimizar la exclusión social la cual niega o limita el acceso de oportunidades que brinda el sistema financiero para lograr disminuir la pobreza Márquez (2007,5). Otro aspecto relevante de dicha década en sus inicios es la relación con la manera de percibir el microcrédito y las microfinanzas, a pesar de que se ha hecho más visible en el transcurso del tiempo y logrando ser clave en el desarrollo económico, aún no se da un acuerdo en su definición Stein et al. (2011,7).

Dejando claro el concepto de inclusión financiera, es importante resaltar que definitivamente, esta genera desarrollo en un país, logrando construir una sociedad ecuánime y favorable, disponiendo de un marco que regule y mejore el acceso disminuyendo el desequilibrio entre las partes, basándose en los principios de la inclusión financiera innovadora que son: liderazgo, diversidad, protección, innovación, empoderamiento, cooperación, proporcionalidad, conocimiento y marco regulatorio.

4.3 Marco conceptual

Con el fin de dar mayor claridad y entendimiento al tema tratado en la presente investigación, es importante darle al lector los conceptos claros sobre las palabras claves de la lectura.

Entidades financieras: Tiene como finalidad servir de intermediador ofreciendo servicios financieros al mercado de créditos o seguros.

Las entidades financieras son empresas que ofrecen variedad en su portafolio de servicios financieros dirigido a personas y/o organizaciones, dentro de estos servicios se encuentra el otorgamiento de créditos, realización de ahorros o el asegurar bienes o personas. Dichas entidades deben ser inspeccionadas, controladas y vigiladas por un ente de control, en Colombia está la realiza la superintendencia financiera de Colombia (SFC), para lograr transparencia y brindar estabilidad, seguridad y confianza.

Según el diccionario financiero panhispánico de la real academia española describe el concepto de entidad financiera como una entidad autorizada para llevar a cabo actividades financieras las cuales se encuentran ligadas a la ley 22/2014 de 12 XI, art 7, considera entidades financieras a las que estén dentro de las siguientes categorías:

- a. Entidades de créditos y establecimientos financieros de crédito.
- b. Las empresas a las que se refiere el art 1.1 de la ley 2/2009, de 31 de marzo, por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicio de intermediación para la celebración de contratos de créditos y préstamos.
- c. Empresas de servicio de inversión.

- d. Entidades aseguradores y reaseguradoras.
- e. Sociedades de inversión colectiva, financieras o no financieras entre otras con actividades similares.

Microcrédito: Es un tipo de préstamo de menores cuantías que se realiza a personas de bajos recursos, las cuales por lo general no cuentan con un aval y por dicha razón son excluidas del sector financiero tradicional, el microcrédito también va dirigido a esas personas que se les dificulta acceder a los préstamos tradicionales que ofrecen los bancos por no cumplir con los requisitos solicitados.

Créditos formales: Son préstamos realizados por entidades vigiladas por la superintendencia financiera o de economía solidaria, dentro de estas se encuentra los bancos comerciales, cooperativas, compañía de seguros y financieras. Algunas de las características que tienen estos créditos son: la privacidad de la información, la protección de los deudores, tasas de interés reguladas, asesoría personalizada y variedad en los tipos de créditos que se ajusten a la necesidad y capacidad del cliente, brindándoles además la oportunidad de construir su historial crediticio.

Créditos informales: Según Asobancaria el término se refiere a los préstamos que realizan los prestamistas informales también llamados “gota gota”, las casas de empeño, cadenas, como también los son los realizados por familiares y amigos, esta modalidad de créditos cuenta con algunas ventajas como lo son: obtener el dinero de manera inmediata sin previo estudio, ni trámites engorrosos y se la llevan hasta su casa; pero cuentan con grandes desventajas como lo son: altas tasas de interés por encima de la máxima establecida, los riesgos en los que incurren

tanto en su integridad física como en la de sus bienes, no están regulados por un ente de control; por lo que antes de acceder a estos es mejor analizar ventajas vs desventajas ya que por lo menos dichas tasas exageradas podrían afectar de manera negativa sus finanzas.

Teoría: Conjunto de reglas, principios, conocimientos e hipótesis que se da en todos los campos de estudio académico la cual debe ser verificable la cual muestra los resultados de los datos que se obtienen frente a lo que se pudo observar en la realidad.

Según lo citado en su proyecto de grado Cárdenas 2019 de la fundación universitaria de América sobre microcrédito en Colombia menciona el concepto del microcrédito como un sistema de financiación por menores cuantías de recursos que se ajusten a las necesidades de las personas que lo soliciten, este tipo de financiación busca disminuir la informalidad, brindar servicios de ahorro, alternativas de pago para ayudar a la mejora continua de las microempresas.

Así mismo según el Parlamento Europeo (2008) y la tesis de Rodríguez (2010) universidad nacional de Colombia “El concepto de microcrédito debe lograr que la inclusión social cada vez sea más fuerte, incentivar a la generación de empleo y al trabajo por cuenta propia, principalmente en mujeres, jóvenes, desempleados entre otros. Logrando el acceso al sistema financiero, especialmente al microcrédito, logrando contribuir a disminuir los niveles de pobreza y transformando aspectos socioeconómicos, brindando servicios financieros a las familias que han sido excluidas del sistema bancario.

“Desde una perspectiva sistémica Seibel (1997), propone la existencia de tres estrategias que aportan al crecimiento del sistema financiero: reforma y regulación de políticas, innovación instrumental y transformación institucional, donde existe gran número de instituciones que deben

realizar ajustes y modificaciones para desempeñarse efectivamente como intermediarios financieros.

4.4 Marco legal

Ley 45 de 1990: Por medio de esta ley se expiden normas de intermediación financiera, también se regula la actividad aseguradora, se brindan algunas facultades y otras disposiciones.

Es una de las que ha tenido mayor importancia en el sector financiero colombiano por su estructura dentro de la economía, logrando internacionalizarla y encaminada a liberar los mercados, lo que dio vía a la multibanca en el modelo de matrices y filiales. Por medio de esta se permitió que las entidades dirigidas a la gestión de portafolio, las fiduciarias, administradoras de pensiones y cesantías, y la venta de seguros y corretaje participarán de los establecimientos de crédito. La autorización de expedir el primer estatuto orgánico del sistema financiero (decreto 1730 de 1991) fue un gran aporte el cual brinda transparencia de las operaciones realizadas.

LEY 35 DE 1993: Dicta normas a las que deben ceñirse el gobierno nacional para regular las entidades financieras, aseguradoras, bursátiles y cualquier otra actividad que tenga que ver con la captación de recursos del público, por medio de la presente ley se regularon medidas de intervención, inspección, vigilancia y control por parte del gobierno a dichas entidades y se dio consentimiento para la venta de acciones del estado a entidades financieras y de seguros. Además, se expidió el decreto 663 de 1993 que contiene el estatuto orgánico del sistema financiero, el cual puede ser modificado por el gobierno nacional

LEY 510 DE 1999: Contiene disposiciones y concede facultades en cuanto al sistema financiero, asegurador, mercado de valores, superintendencia bancaria y de valores, esta ley estableció una reforma al sistema financiero, que modificó los regímenes para la toma de

posición y los requisitos para creación de instituciones financieras, estableciendo también créditos a largo plazo para adquisición de vivienda.

Algunas de las modificaciones contempladas en esta ley son: condiciones para el ingreso del sistema financiero, atribuciones de intervención por parte del gobierno nacional, régimen de los establecimientos bancarios, de las corporaciones financieras, de ahorro y vivienda, compañías de financiamiento, medidas dictadas, sondeo de garantías de instituciones financieras y seguro de depósito y financiación a largo plazo entre otras.

Decreto 4049 de 2006: Determina que la tasa de interés debe ser certificada y regulada por la superintendencia financiera de Colombia según el tipo de crédito (consumo, comercial o microcrédito) los cuales deben aplicar el interés bancario corriente según la modalidad de crédito.

Constitución Política de Colombia de 1991. Art. 335. Las actividades financieras, aseguradoras, bursátiles y todas aquellas relacionadas con la captación y aprovechamiento de recursos, son de interés público por lo que deben ser reguladas e intervenidas por el gobierno nacional como lo estipula la ley.

LEY 795 del 2003: Se modifican algunas normas y se dictan otras disposiciones del estatuto orgánico financiero.

La presente ley realizó modificaciones a institutos de salvamento y protección de la confianza por parte del público, exclusión de activos y pasivos y desmontar progresivamente las operaciones, se modificó el régimen sancionatorio en especial en la imposición de sanciones.

Esta ley también incluyó normas con relación a los temas de conflicto de interés, reglas de conducta por parte de los administradores, derechos de la información de los usuarios,

autorizando además a los establecimientos de crédito realizar nuevas operaciones de administración no fiduciaria de cartera y leasing habitacional.

Algunos de los capítulos que contiene esta ley son: disposiciones que modifican el estatuto orgánico financiero, régimen sancionatorio, régimen personal, sanciones, fondo nacional de garantías entre otras relacionadas con el sector.

Decreto 2338 de 2015: Mediante este decreto se crea la comisión intersectorial para la inclusión financiera.

Que la inclusión financiera tiene como fin permitir el acceso de la población a los servicios financieros y así contribuir al crecimiento económico, que para lograr se debe garantizar los principios de eficacia, economía y celeridad según lo dispuesto en la constitución política en su artículo 209 y el artículo sexto de la ley 489 del 98, los cuales determinan que las autoridades administrativas son las encargadas de garantizar la armonía en el ejercicio de sus funciones.

Dicha comisión será compuesta por el ministro de hacienda y crédito público o su delegado, ministro de agricultura y desarrollo, ministro de comercio, industria y turismo, ministro de tecnología, información y comunicación, director del departamento administrativo para la prosperidad social, superintendente financiero, superintendente de la economía solidaria, el director de unidad de proyección normativa y estudios de regulación financiera, algunas de las funciones que deben cumplir dicha comisión están: orientar asesorar y recomendar medidas para lograr la inclusión financiera, incentivar a realizar estudios de la inclusión financiera, implementar y ejecutar políticas de inclusión financiera y demás que determine la comisión relacionada con dichas políticas.

Estatuto Orgánico del Sistema Financiero.

Parte 2. Intervención en las actividades Financieras y Aseguradora.

Art. 49. Democratización del Crédito. El gobierno nacional mediará para lograr una democracia en el crédito, para lo que se impondrá a las entidades límites máximos de crédito o condensación del riesgo a cada persona sea esta natural o jurídica de manera directa o indirecta. Así mismo el gobierno tiene la potestad de dictar normas para evitar que las entidades vigiladas por la superintendencia financiera discriminen en el proceso de otorgamiento de crédito a las personas por su género, raza, religión, preferencias políticas u otras que no tengan que ver con la capacidad del cliente o el riesgo de la operación.

Art. 50. Orientación de los recursos del sistema financiero. El gobierno nacional determinará el valor mínimo que los establecimientos de crédito podrán prestar o invertir a los distintos sectores o actividades económicas, cuando existan falencias en el mercado o con la finalidad de democratizar el crédito, el gobierno debe además garantizar el cumplimiento de las obligaciones impuestas sean universales a todos los diferentes establecimientos crediticios, el gobierno debe actuar conjuntamente con la directiva del banco de la república y podrá interponer sanciones en caso de incumplimiento a las disposiciones dictadas.

Parte 4. Normas especiales aplicables a las operaciones de los Establecimientos de Crédito.

Art. 120. Normas aplicables a las operaciones activas de crédito. Contempla toda la información necesaria para el otorgamiento de créditos, como las condiciones para los créditos de largo plazo de vivienda entre estas aceptar de forma obligatoria abonos anticipados conforme a las normas vigentes, entre otras.

Art. 121. Sistemas de pago e intereses. Los establecimientos de crédito podrán capitalizar intereses en operaciones realizadas a largo plazo, deberán ofrecer alternativas de pago las entidades que presten a mediano y largo plazo cumpliendo con ciertas características establecidas, a la tasa de interés compuesto será aplicados los limites según la ley vigente.

Decreto 3078 de 2006. Por el cual se crea el Programa de Inversión Banca de las Oportunidades.

Art. 1. Programa de Inversión "Banca de las Oportunidades". Surge con el objetivo de fomentar el acceso a los servicios financieros y créditos a personas de bajos recursos, microempresarios, emprendedores y micro y pequeñas empresas. El ministro de hacienda y crédito público podrá realizar un contrato con Bancóldex para la administración de los recursos destinados para la banca de oportunidades, algunas de las actividades que se pueden financiar con dichos recursos son: estudios que se realicen para determinar barreras de acceso al sistema financiero, celebrar convenios con entidades microfinancieras que apoyen e incentiven para lograr mayor cobertura por medio de diseño de nuevos productos financieros para la población a la cual está dirigido el programa de inversión, entre algunas otras.

5. Metodología

5.1 Alcance de la investigación

El tipo de estudio es de carácter descriptivo concluyente. Concluyente, porque se busca por medio de esta investigación identificar cuáles son las causas que generan el problema de acceso a los microcréditos por parte de la población joven, analizando y comprobando los resultados obtenidos y es descriptivo, debido a que se busca obtener información a través de

encuestas realizadas para conocer las necesidades y preferencias de la población objeto de estudio, para de allí lograr resultados que contribuyan y aporten al mejoramiento del problema e implementación de nuevas estrategias.

El microcrédito es una modalidad de financiamiento en expansión a nivel Colombia y de otros países latinoamericanos la cual proporciona diferentes beneficios a la población, sin embargo, las políticas de financiación y desembolso de microcréditos de las entidades bancarias proporcionan un nivel de complejidad o de requisitos con las que muchas personas no cuentan, entre estas la población de jóvenes que están iniciando su vida laboral o crediticia, aquellas que se encuentran en el rango de edad de 18-25 años, siendo una población vulnerable para la adquisición de este tipo de beneficios; ya sea porque no cuentan con la experiencia crediticia que se requiere o porque no cumplen con algunos otros requisitos que las políticas de entidades financieras exigen.

En la actualidad el municipio de Honda cuenta con algunas entidades financieras como; Bancolombia, Banco caja social entre otros que cuentan con la financiación de microcréditos, no obstante, estas entidades están regidas a unas políticas de financiación no muy asequibles para la población objeto de estudio, sin embargo, otras como Bancamía, Banco mundo mujer, Banagrario que no se encuentran directamente en el municipio pero si es aledaño al mismo arrasan con este tipo de población; en las diferentes investigaciones de datos sobre este tema se logra evidenciar que Banco mundo mujer es quien cuenta con el mayor porcentaje de participación de personas en adquisición de microcréditos, debido a la flexibilidad de sus políticas para el estudio y desembolso de microcréditos.

Teniendo en cuenta lo descrito hasta el momento esta investigación busca identificar el impacto para el Banco caja social del municipio de Honda en la no captación del porcentaje de la

población, que se encuentra atraído por otras entidades financieras como banco mundo mujer e identificar las causas verídicas por las que la población acude a estas entidades y de esta manera generar un análisis de resultados de la información que se logre recaudar.

5.2 Enfoque metodológico

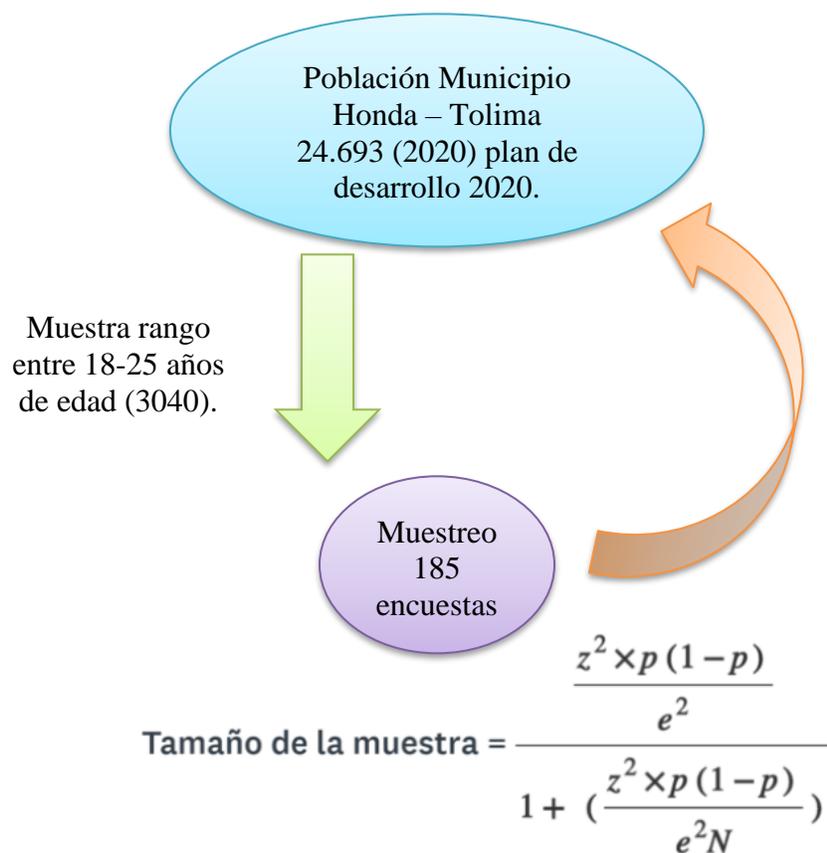
Este proyecto se enmarca dentro de la investigación mixta, dado que la recolección de la información se hará mediante el instrumento de encuesta, cuantificando y procesando la información de manera cuantitativa. Se tomará como muestra la población de personas entre los 18 y 25 años de Honda – Tolima, como también los datos de universidades o entidades que cuente con población de este rango de edad, así mismo nos referenciaremos con registros del plan de desarrollo del municipio, soportes o informes de la cámara de comercio, alcaldía, gobernación entre otras fuentes de información verídicas que nos proporcionen herramienta para la investigación.

Para efectos de la recolección de datos se elaborará un cuestionario conformado por 27 preguntas, las cuales apuntaran a la medición de diferentes variables tanto cuantitativas (montos de adquisición de microcréditos, valor de interés etc.) como cualitativas (edad, núcleo familiar, nivel salarial etc.), de la población y de esta manera lograr la caracterización que se quiere en la investigación y arrojar resultados que nos ayuden a medir el impacto de la no captación de población en microcréditos para el banco caja social en el municipio de Honda - Tolima.

5.3 Población y muestra

La población con la que se realizara la investigación son los habitantes entre el rango de edad de 18 – 25 años del municipio de Honda – Tolima el cual equivale a un aproximado del 12.3% de la población del municipio (3040), teniendo en cuenta el reporte del plan de desarrollo del municipio del año 2020, el cual indica que la edad productiva de la población está entre los

20 – 30, por lo que es ideal para la investigación que se realizara. Con dicha muestra se espera aplicar un muestreo de 185 encuestas, la que serán analizadas en cada una de sus variables para identificar los resultados arrojados, según los datos de la población.



N =tamaño de la muestra, e =margen de error (porcentaje expresado con decimales). z = puntuación z .

La puntuación z es la cantidad de desviaciones estándar que una proporción determinada se aleja de la media. Para encontrar la puntuación z adecuada, se debe observar la siguiente tabla.

Tabla 1.*Desviación estándar*

Nivel de confianza deseado	Puntuación z
80 %	1.28
85 %	1.44
90 %	1.65
95 %	1.96
99 %	2.58

Tabla 1. Calculadora tamaño de muestra, Survey Monkey (2021)

(Vicente Manzano Arrondo, 2009-2013), en su escrito el tamaño de la muestra, indica que, aunque es importante tener un nivel de riesgo bajo y un alto nivel de confianza en la aplicación de encuestas, dice que para poder reducir el tamaño de la muestra es necesario aumentar el error de precisión que no vaya más allá de un 10% del valor supuesto y no reducir la seguridad en las estimaciones que sería aún más grave.

(Araujo, 2010) dice que no es necesario medir el total de casos para evaluar de manera confiable, indica que el margen de error que se puede trabajar está entre el 5% y el 10% ya que porcentajes mayores darían resultados muy imprecisos y por lo cual difícil para la toma de decisiones, se debe tener en cuenta diferentes factores como los recursos humanos disponibles y el grado de esfuerzo que implica la medición. Por lo que se busca un equilibrio entre el esfuerzo y la utilidad de los resultados del indicador en el proceso, esto implica que en ocasiones por alguna razón se deba sacrificar rigor metodológico para lograr la aplicación del indicador, hasta donde es posible simplificar la evaluación de un resultado, sin dejar de un lado el sentido original de la medición y su utilidad.

Con base en estos 2 autores y teniendo en cuenta la muestra de la población de 3040 habitantes, se tomó un margen de error del 7%, por la dificultad de la aplicación de las encuestas debido a la pandemia y las diferentes circunstancias actuales, pero se mantiene un nivel de confianza del 95% debido a esto, se manejó el margen de error anteriormente mencionado dando un total de aplicación de 185 encuestas.

5.4 Instrumentos

El instrumento a aplicar en la presente investigación es la encuesta la cual es ampliamente utilizada como procedimiento de investigación, ya que permite obtener y elaborar datos de modo rápido y eficaz. En diferentes ámbitos son muy numerosas las investigaciones realizadas utilizando esta técnica, para efecto de la presente investigación el instrumento es utilizado con el fin de dar resultado al impacto que se desea medir.

La encuesta realizada para la investigación consta de 27 preguntas las cuales medirán variables como: Edad de la población objeto de estudio, cantidad de personal en el núcleo familiar, nivel salarial y otras variables de percepción de la población como por ejemplo, si están interesados en adquirir microcréditos, por qué razón no los han adquirido, cuanto es el monto que generalmente requieren de un microcrédito, si en algún momento de su vida han realizado solicitud de créditos extra bancarios a que tiempo cancelan las cuotas, cuanto es el interés que pagan sobre ese crédito entre otras preguntas que nos ayudaran a dar respuesta a la pregunta problema de la presente investigación.

La encuesta será desarrollada mediante formulario Google una herramienta fácil y eficiente para la medición que queremos realizar y de fácil acceso para la muestra que será aplicada, con los resultados arrojados del muestreo de las 185 encuestas, se realizara los diferentes cálculos estadísticos y desarrollo de graficas para hacer modelos comparativos con

datos existentes en fuentes de consulta verídicas o con las obtenidas de la aplicación del instrumento.

5.5 Procedimientos.

En el desarrollo de la encuesta participara los asesores de la investigación para lograr realizar un instrumento eficaz y efectivo al momento de su aplicación y análisis, para ello se consultaron diferentes fuentes de investigación, tales como, trabajos de grado de investigación de microcréditos, informes y encuestas desarrolladas por entidades como el banco de la república, cámara de comercio, la biblioteca virtual de la universidad la cual cuenta con diversos anexos en proyectos similares a la presente investigación entre otras fuentes fundamentales para este desarrollo del instrumento; todo esto con el fin de consolidar preguntas dentro de la encuesta que en realidad proporcione datos cuantitativos y que ayuden a dar respuesta a la pregunta problema. A través de esta revisión se da validez al instrumento, por cuanto no hay muestreo aleatorio.

Luego de contar con el instrumento de aplicación (encuesta) la cual constará de 27 preguntas, se realizará la recolección de datos de universidades y entidades que cuenta con población entre los 18 – 25 años para la aplicabilidad de la encuesta, así mismo, cuando se recaude dicha información del muestreo de las 185 personas que se requiere, se procederá a aplicar la encuesta mediante el envío del link del formulario de encuesta; alterno a esta actividad se estará realizando encuestas a los contactos personales que cuenten con el rango de edad de nuestra muestra y se solicitara a nuestras cadenas de contacto el apoyo para que la encuesta sea aplicada a contactos de ellos que cuenten con la características que requiere el estudio.

Al finalizar los pasos o actividades anteriormente descritos se procederá a la organización de la información y datos recaudados mediante la encuesta y a realizar la tabulación de los

mismos, realizar las tablas y graficas necesarias por cada una de las variables para identificar el impacto de cada una de ellas.

Finalmente se procederá al análisis de cada uno de los datos para concluir el informe y resultados que se pretendían medir durante el desarrollo de la investigación, dar las respuestas de la pregunta problema y encaminar el desarrollo de los objetivos planteados al inicio del proyecto.

5.6 Análisis de información.

Una vez aplicado el instrumento de recolección de la información, se procedió a realizar el tratamiento correspondiente para el análisis de los mismos, por cuanto la información que arrojará será la indique las conclusiones a las cuales llega la investigación, por cuanto mostrará la percepción que posee la población entre los 18 – 25 años de edad frente a los microcréditos en la el municipio de Honda Tolima, así mismo la percepción que tienen de las entidades financieras y sus políticas de inclusión en los microcréditos.

Mediante herramientas como el Excel se realizará el tratamiento de datos para la tabulación y grafica de las mismas, con estas se logrará realizar comparaciones de datos recaudados durante la investigación, provenientes de fuentes como el banco de la republica entre otras entidades que han desarrollados estudios de impactos similares. Así mismo los resultados de los cálculos, tabulaciones y graficas se presentarán mediante estadística descriptivas, con la cual se logrará concluir cada uno de los resultados de cada variable.

5.7 Análisis e interpretación de resultados

A continuación, se presentan los resultados obtenidos de los cuestionarios aplicados a diferentes personas de la muestra de la ciudad de Honda – Tolima durante el mes de abril del año 2021.

Para llevar a cabo un análisis de forma más clara se creó un archivo en Microsoft Excel, en donde se realizó el vaciado de todos los datos obtenidos para posteriormente ser analizados por medio de gráficas, en la que encontramos a continuación las personas encuestadas aceptaron en su mayoría que los datos fueran compartidos con la universidad (ver figura 8).

Figura 8.

Autorización de uso de la información

1. ¿Está usted de acuerdo en que sus respuestas sean compartidas tanto para la Universidad Minuto de Dios?

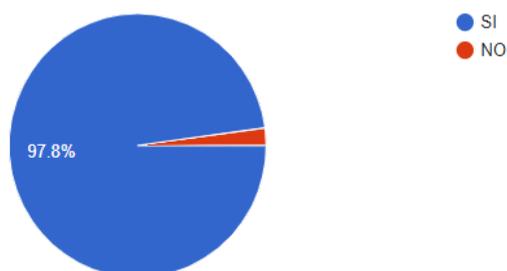


Figura 8. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

5.8 variables demográficas de la muestra.

Se recopilaron datos demográficos de los encuestados entre los cuales se preguntó, genero, edad, estado civil, educación, ocupación, rango salarial y cantidad de personas que conforman su grupo familiar.

El tamaño de la muestra fue de 185 personas encuestadas, de las cuales el 51.9% eran mujeres, 43.8% hombres y 4.3% LGTBI (ver figura 9), en el rango de edad se encuentra que el 50.3% están entre 23 y 25 años, evidenciando su gran participación en este estudio, mientras que se ve representado el 24.9% entre 18 a 20 años, y el 24.9% de 20 a 23 años, además se determina que el 49.7% de las personas encuestadas son solteras, seguido por un gran porcentaje el estado civil de unión libre.

Figura 9.*Genero de encuestados*

2. Genero:

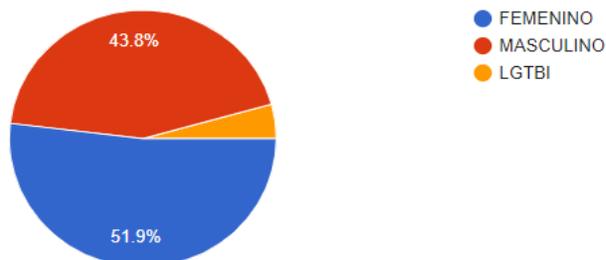


Figura 9. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

A continuación, se observa el rango de edad de las personas a las que se le realizó la encuesta en la ciudad de Honda Tolima, donde se refleja que más del 50% están entre 23 y 25 años, y el porcentaje restante está dividido en partes iguales entre el rango de 18 a 20 años y de 20 a 23 años (ver figura 10), lo que es acorde a la edad productiva considerada en la ciudad de Honda en el plan de desarrollo donde indica en la información demográfica y población que esta se encuentra entre los 20 y 30 años.

Figura 10.*Rango de edad de los encuestados*

3. Mencione en que rango de edad se encuentra.

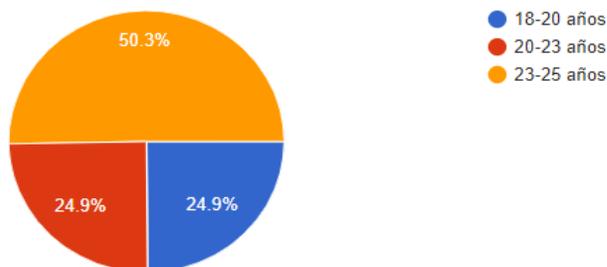


Figura 10. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

Debido al rango de edad de la población analizada se puede ver que más de la mitad de las personas son solteras, seguida en un porcentaje considerable por la unión libre (ver figura 11), que es una cifra que ha venido aumentando a nivel nacional sobre todo en las zonas rurales como lo indica una publicación de la Unicef (2019), lo que genera vulneración de los derechos humanos de las jóvenes, como violencia de género, embarazos a temprana edad, lo que genera riesgo para su salud y vida, deserción escolar y en general otras limitaciones.

Figura 11.*Estado civil de los encuestados*

4. Estado civil

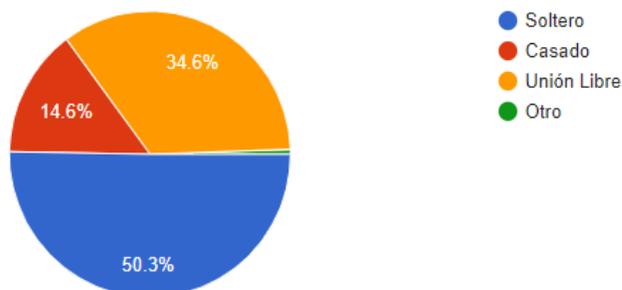


Figura 11. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

En términos de educación se encontró que la mayor parte de los encuestados cuentan con un nivel de educación de técnico o tecnólogo con un porcentaje del 37.8%, así mismo un 31.4% cuenta solo con nivel de educación de secundaria (ver figura 12), el cual es un porcentaje bastante alto lo que indica falta de educación en dicha población por diferentes razones o dificultades para lograr acceder a la misma, un 24.9% nivel de educación superior para el restante del porcentaje contar solo con nivel de educación primaria.

Figura 12.*Nivel de educación de los encuestados*

5. Nivel de educación

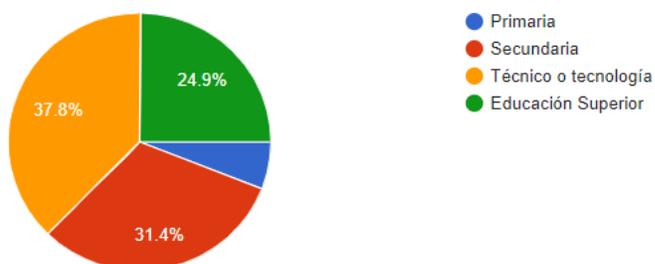


Figura 12. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

De esta población el 47.6% del total de las personas encuestadas son independientes, y con un porcentaje no muy lejano esta las personas dependientes o empleadas con un 37.8% (ver figura 13), lo que indica que en su mayoría son personas activamente económicas.

Figura 13.*Ocupación de los encuestados*

6. ¿Mencione en la actualidad cuál es su ocupación?

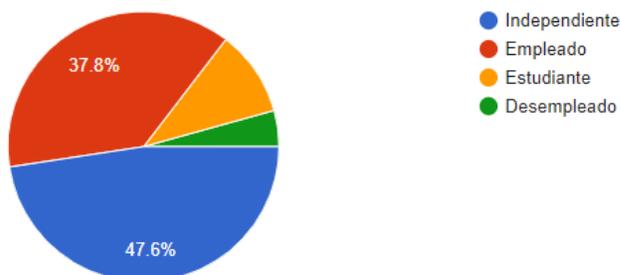


Figura 13. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

Respecto al nivel de rango salarial de los encuestados (ver figura 14), y el rango aproximado de gastos de los mismos podemos analizar que el mayor porcentaje lo tienen las personas que ganan y gastan entre uno y dos salarios mínimos, esto indica que las personas gastan en la misma proporción de sus ingresos, lo cual no permitirá que tengan una planeación financiera adecuada o la probabilidad de adquirir nuevas obligaciones para sus proyectos o necesidades debido a sus bajos recursos económicos.

Figura 14.

Nivel de ingresos de los encuestados

7. ¿Cuál es su nivel de ingreso mensualmente?

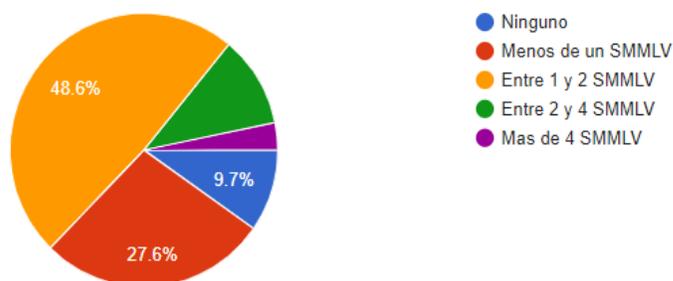


Figura 14. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

Los gastos promedio de las personas encuestadas se encuentran entre 1 y 2 SMLMV, seguido por los de menos de 1 SMLMV (ver figura 15), esto se debe a los pocos ingresos que obtienen dichas personas lo cual limita su capacidad de gasto, adquisición de bienes y servicios, lo cual no permite mejorar la condición de vida de dichos hogares.

Figura 15.*Nivel de gastos de los encuestados*

8. ¿En cuál de los siguientes rangos se encuentran aproximadamente sus gastos mensuales?

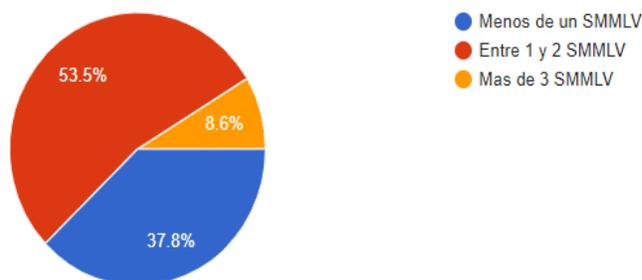


Figura 15. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

Finalmente, para concluir la parte demográfica del instrumento se preguntó a los encuestados sobre la cantidad de personas que conformaban su núcleo familiar, de esto el mayor porcentaje con un 26.7% lo tienen núcleos compuestos por tres personas (ver figura 16), lo que contrasta con información registrada en el DANE (2018), censo nacional de población y vivienda, donde el número de personas que componen un hogar en Colombia al realizar un comparativo con el año 2005 se demostró que los hogares han pasado de estar conformados por 5 o más personas a grupos de 2 o 3, esto debido a la disminución de la fecundidad significativamente en América Latina que, en Colombia es de 2 hijos por mujer, la cual ha pasado de 7 hijos en 1990 a 2, teniendo en cuenta también el aumento de que han tenido los hogares unipersonales y los hogares monoparentales conformados por un padre y un hijo que han crecido a pesar de las tradiciones, Colombia es un país donde la mayor parte de las parejas viven

en unión marital de hecho, debido a que los jóvenes de hoy en día no quieren compromisos prolongados.

Para el análisis de la investigación el núcleo familiar forma parte indispensable del mercado puesto que el nivel de adquisición del crédito puede aumentar teniendo en cuenta el ingreso del grupo y las expectativas del mismo.

Figura 16.

Núcleo familiar de los encuestados

9. ¿Cuántas personas conforman su núcleo familiar?

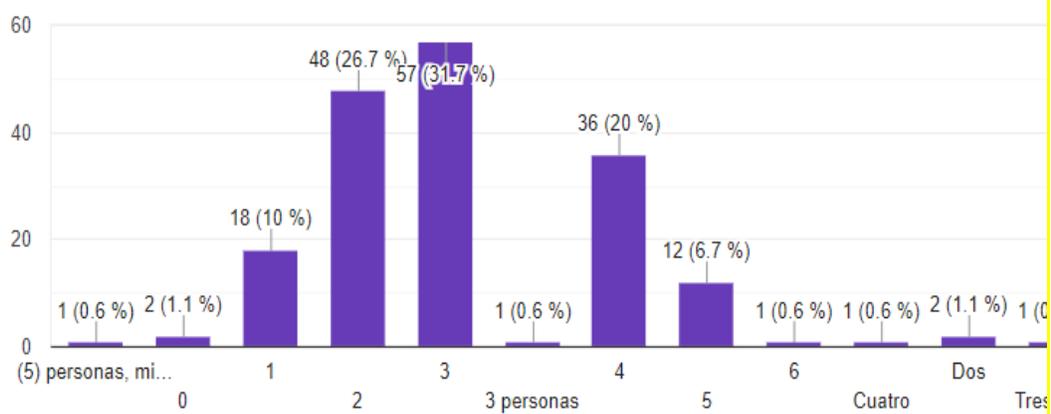


Figura 16. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

5.9 variables de adquisición y percepción de la muestra

la segunda parte del instrumento aplicado incluye pregunta cerradas y de selección múltiple, acerca de la percepción de los encuestados frente a las entidades financieras, a la adquisición de créditos, las tasas de interés que se manejan, la flexibilidad o posibilidad de tramitar créditos, el poder adquisitivo, entre otras variables que ayudara a la investigación a

hacer un análisis frente al impacto que deja de percibir el banco caja social al no incluir esta población o generarle la posibilidad de adquirir con mayor facilidad microcréditos.

Colombia es un país que presenta un bajo nivel de educación financiera no solo en la población escolar sino también en los adultos, aunque el sector bancario se ha encargado de realizar campañas, talleres sobre el tema tanto presenciales como virtuales, aunque estas alternativas tienen buenas intenciones no llegan en el tiempo indicado, también se debe a que no se sabe cómo funciona el sistema educativo en el país, lo cual es clave para lograr la educación financiera, en un artículo publicado por el El tiempo (2021), dicen que no se busca solo que las personas aprendan conceptos sino que pueden cambiar sus actitudes y comportamientos que permitan mejorar su calidad de vida, el ministerio de educación y Asobancaria están trabajando en el fortalecimiento de la educación financiera desde temprana edad, aunque saben que no es una tarea fácil por el contrario, es muy retador y los resultados esperados son a largo plazo. A pesar de que muchas personas han accedido al sistema financiero desconocen cómo funciona realmente, no realizan comparaciones del mercado, de tasas de interés o costos realizados por dichas entidades, desconocen sus responsabilidades por la falta de educación financiera, en un informe emitido por La república (2021), dice que hace unos años en un encuesta realizada por Global Finlit de Estándar y Poor's demostró que Colombia se ubicaba en los países en que menos del 34% de los adultos no estaba educados financieramente. La falta de educación financiera lleva a las personas a tomar decisiones que no les favorecen en ocasiones, como el sobreendeudamiento, el mal manejo de sus finanzas personales, realizar inversiones erradas, la ausencia del ahorro, lo cual se pudo observar en la aplicación de la encuesta realizada al ser un 62.7% de la población la que no cuenta con ahorros en la actualidad, lo que ratifica lo dicho anteriormente, la mayoría de las personas encuestadas no cuentan con una adecuada planeación y

educación financiera, como se puede ver en la figura 17, al ser mayor el porcentaje de las personas que no cuentan con ahorros en la actualidad

Figura 17.

Ahorros de los encuestados

10. ¿Cuenta usted con ahorros en la actualidad

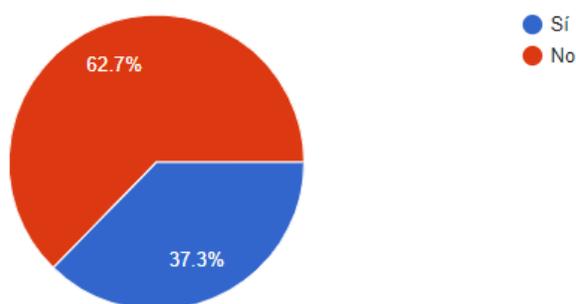


Figura 17. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

Además la población objeto de estudio no tiene experiencia crediticia y esto se debe a las barreras con las que se enfrentan en el mercado financiero a la hora de realizar su solicitud de financiamiento, en Colombia una tercera parte de las personas inician su vida crediticia en la adultez alrededor de los 40 años en una publicación realizada de Portafolio (2019) indica además que cada año más de 1,5 millones de consumidores inician su historial crediticio de los cuales un 42% son jóvenes entre 18 y 29 años de edad y la población adulta representa un 36%, estos adultos por lo general inician con microcréditos. Se encontró además que las personas obtienen su primera calificación crediticia principalmente con empresas de telecomunicaciones, por la facilidad y la confianza brindada por estas, en el sector financiero el microcrédito bancariza al 15% de los consumidores que empiezan a construir su historial, además este sector juega un papel importante en la inclusión financiera del país. Respecto al nivel o perfil de riesgo se ha

demostrado que en su mayoría los que inician con nuevos créditos están en un tipo de riesgo medio – alto y 12 meses después de haberse vinculado con una entidad mejoran su calificación, lo cual da en parte tranquilidad a las entidades financieras y así poder abrir las puertas a nuevos mercados.

Así mismo se observa en la información recolectada en la encuesta que un 50.3% de dichas personas (ver figura 18), no cuentan con experiencia crediticia, lo cual en algunas entidades es factor de rechazo al momento de realizar una solicitud de crédito, la falta de esta experiencia se da en un gran porcentaje en la población joven a la cual se le dificulta ingresar al sistema financiero por falta de la misma, estos porcentajes son de suma importancia analizarlos teniendo en cuenta que este puede ser el mercado atraer con estrategias de nuevos productos, así mismo generar propuesta con políticas más flexibles para empezar a percibir este porcentaje como nuevos clientes.

Por ende son motivos que para un banco generan la posibilidad de ampliar sus portafolios de productos facilitando el acceso y diversificando sus opciones para llegar a la población que se está ignorando por políticas establecidas por parte de las entidades, teniendo en cuenta una publicación realizada de La república (2021), donde indican que la población que más créditos solicita, se encuentra en el rango de edad entre 26 y 36 años de edad, además que de cada 6 personas a las que se les desembolso se encontraban entre los 18 y 25 años de edad, lo que significa que esta población está aumentando su poder adquisitivo y aunque a los jóvenes por debajo de los 25 años no es a la que más les hacen créditos, si están generando mayor dinamismo a la hora de querer endeudarse.

La población analizada está en el rango de edad que está generando más dinamismo en el sector financiero, el banco caja social tiene unas políticas y requisitos establecidos para la

obtención de microcréditos, entre estos contar con un puntaje mínimo en centrales de riesgo, tener sitio propio de trabajo, experiencia mínima de 1 año en su actividad económica, entre otros. Dichas políticas han hecho que la entidad no pueda vincular nuevos mercados mediante la modalidad de microcrédito y por ende dejan de percibir ingresos y posibles clientes potenciales.

Figura 18.

Experiencia crediticia de los encuestados

11. ¿Cuenta con experiencia crediticia?

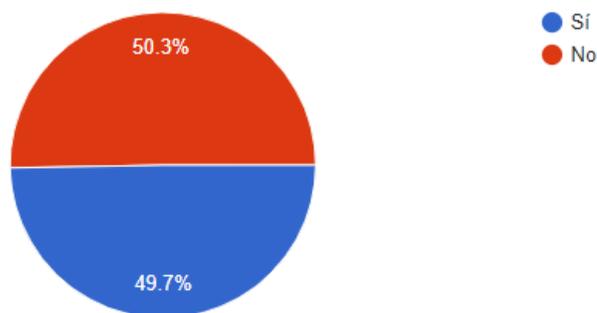


Figura 18. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

Como se pudo observar anteriormente la población joven es la que más quiere lograr incluirse en el sector financiero, pues estos cada vez deciden emprender y crear nuevos proyectos y empresas para lo cual necesitan apoyo del sector bancario para lograr llevar a cabo los mismos o hacerlos crecer. Considerando que el 73.1% (ver figura 19), de las personas encuestadas se muestran interesadas en la adquisición de créditos y lo ve como la mejor manera de adquirir bienes, se pueden crear diferentes estrategias publicitarias desde el banco caja social, alternativas de inclusión, diseño de nuevos productos con característica y requisitos que puedan cumplir

estos, para la atracción y acogida de este mercado, aumentando el portafolio ofrecido por la entidad, el número de clientes y los ingresos para la entidad; mientras las personas tendrán una opción nueva a la que puedan acceder de manera fácil y rápida con la que muchos podrán iniciar su vida crediticia con el apoyo de esta, lo cual genera fidelidad y referenciación voz a voz del banco por parte de dichos clientes.

Figura 19.

Percepción sobre la adquisición de crédito de los encuestados

12. ¿Considera que la mejor manera de conseguir bienes y servicios es a través de la adquisición de un crédito?

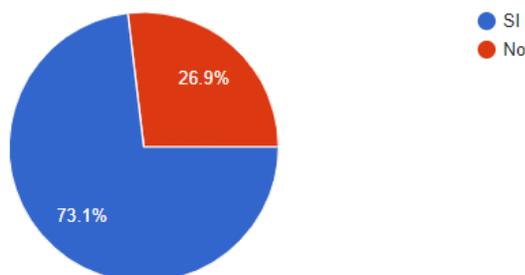


Figura 19. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

Al momento de la toma de decisiones financieras, las personas que más influyen en esta son la familia (ver figura 20), por lo que es de gran importancia tener alternativas diferentes, hablar con un lenguaje sencillo y comprensible para todos, ya que se puede ofrecer a los posibles clientes potenciales productos que puedan adaptarse a la necesidad de su familia, lo que creara una expansión de los beneficios y productos ofrecidos por el banco desde la buena experiencia adquirida por estas personas.

Figura 20.*Influencia en la adquisición de crédito de los encuestados*

13. ¿Quién influye en su decisión cuando va a adquirir un crédito?

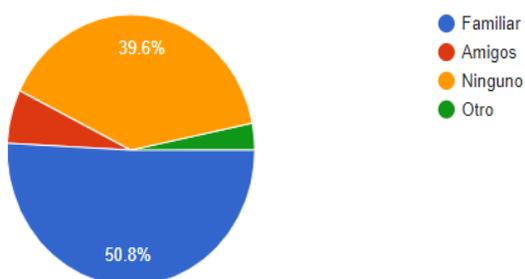


Figura 20. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

En Colombia las tasas de interés de los microcréditos son de las más altas del sector financiero, se encuentra cerca a la tasa de usura, además a estos se les realizan cobros adicionales como la comisión Mipyme y el fondo nacional de garantías, los cuales encarecen el valor a pagar por parte de los clientes, otra desventaja para este sector son los obstáculos con los que se encuentran en algunas entidades respecto a los trámites engorrosos y las demoras de los mismos, lo cual se pudo identificar en la (figura 21), en donde las variables más representativas y de valor para las personas al momento de elegir una fuente de financiación son, rapidez en la aprobación de los créditos, tramites fáciles, tasa de interés y formas de pagos flexibles, estas variables o aspectos son importantes tenerlas en cuenta a la hora de proponer un nuevo producto o estrategia para el acogimiento de este mercado excluido.

Figura 21.

Opciones al elegir fuente de financiación

14. ¿Cuál de estas razones valora más a la hora de elegir una fuente de financiamiento?
SELECCION MULTIPLE

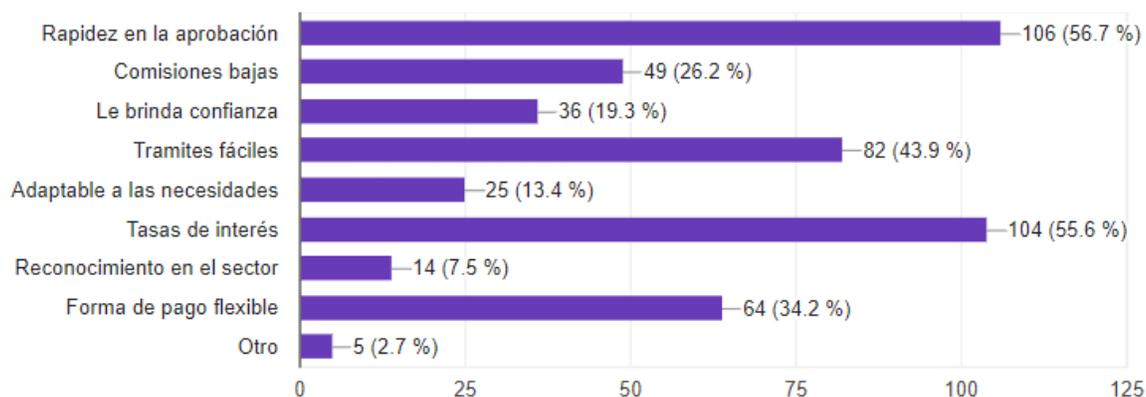


Figura 21. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

En Colombia el microcrédito es una modalidad de préstamo dirigido a microempresas, estas deben cumplir con ciertos requisitos para ser catalogadas así, dentro de estos deben estar compuestas por no más de 10 trabajadores y sus activos totales no superen 501 SMLMV. Permite el financiamiento de estas por medio de la modalidad de microcrédito el cual ha presentado acceso limitado, pero ha venido evolucionando a través del tiempo según el Banco de la República (2020), el microcrédito tiene grandes posibilidades de expansión, por lo que sugiere crear incentivos que permitan a las entidades financieras hacer presencia en particularmente zonas rurales y pequeños centros urbanos.

A febrero del presente año, según cifras de Asomicrofinanzas (2021), se han desembolsado 28.381 en lo corrido del año, 1,54 billones, la cartera bruta del microcrédito en

Colombia es del 97%. Lo que demuestra el crecimiento y la importancia de los microempresarios ya que son los que conforman en gran parte el tejido empresarial del país, generando empleo y moviendo la economía del mismo.

Al preguntar a nuestra muestra encuestada, es claro que conocen que es un microcrédito puesto que 87.2% (ver figura 22), contestaron que sí, sin embargo, a pesar de conocer el concepto un 63.6% manifiesta nunca haber solicitado microcréditos; esto puede ser debido a la falta de información sobre el acceso a los mismos, barreras presentadas por las entidades, demoras en los procesos o simplemente desinterés de las personas por este producto, ya que muchas se autoexcluyen del sistema financiero por no contar con la información necesaria acerca de estos.

Figura 22.

Que es un microcrédito

15. ¿Sabe que es un microcrédito?

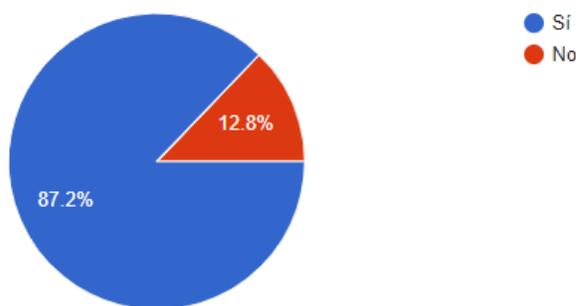


Figura 22. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

Así mismo 36.4% (ver figura 23), manifestó haber solicitado en algún momento microcrédito, por montos entre los \$500.000 mil pesos y los \$4.000.000 millones de pesos.

Figura 23.*Solicitud de microcrédito*

16. ¿Ha solicitado Microcrédito antes?

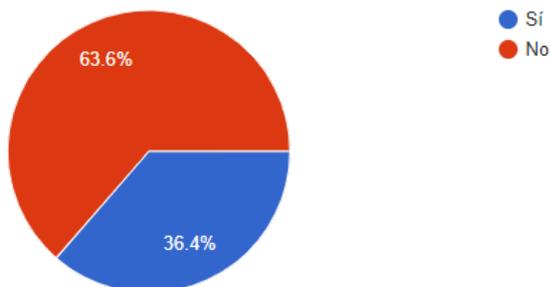


Figura 23. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

Como se puede observar de las personas que respondieron que si han accedido a microcréditos antes el monto solicitado está en el rango de \$500.000 y \$4.000.000 (ver figura 24), lo cual es acorde a las características del producto, puesto que por lo general se financian cuantías pequeñas, y teniendo en cuenta que la población objeto de estudio es joven y no cuentan con mucha experiencia financiera.

Figura 24.*Cantidad Solicitada de microcrédito*

17. ¿Si la respuesta anterior fue positiva, Cuál fue la cantidad solicitada?

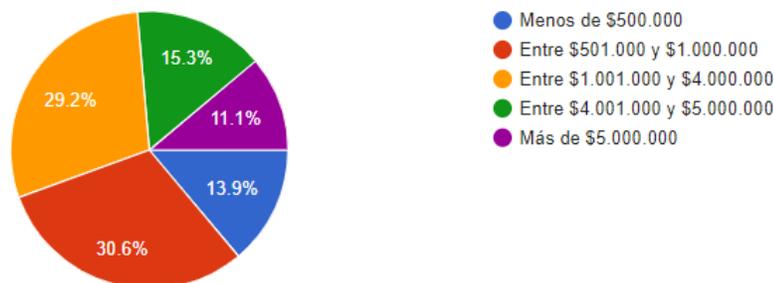


Figura 24. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

Existe una serie de obstáculos que las personas perciben al momento de acceder a microcréditos con entidades financieras formales (ver figura 25), entre los cuales se desatacan con mayor porcentaje: falta de historial crediticio, tasas de interés y demoras en el estudio de crédito, entre otras, las cuales podemos identificar en menor porcentaje, esto nos genera una idea de los problemas que más se presentan y nos lleva a pensar en posibles soluciones, como estudios de crédito al instante, que permitan que esta población pueda acceder a diferentes productos de microcréditos.

En la actualidad existe gran preocupación por la dificultad que se presenta para realizar inclusión financiera, a causa de diferentes factores como la falta de conocimiento sobre la información del sistema, las barreras que ponen las entidades, entre algunas otras como la autoexclusión de las personas al no decidir ni siquiera informarse sobre estas, sino acceder a fuentes de financiación informales.

Figura 25.*Obstáculo al acceder a un microcrédito*

18. ¿Cuál considera que es el principal obstáculo al momento de acceder a un microcrédito en el sector financiero?



Figura 25. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

Como se puede observar las personas encuestadas están dispuestas a adquirir financiamientos con entidades financieras (ver figura 26), lo que nos muestra que debemos mitigar algunas barreras que hemos identificado en la presente investigación con el fin de que estas personas que puedan hacer adquisición de los microcréditos.

Cada vez son más las personas jóvenes que desean introducirse en el sistema bancario por sus beneficios para lograr mejorar sus condiciones actuales, disminuyendo los riesgos que pueden contraer con otras fuentes de financiamiento, el sector bancario ha venido adaptándose a la necesidad de los clientes ofreciendo amplios portafolios que se ajusten a sus requerimientos y al cual cada día puedan acceder más personas que aún no lo han logrado.

Figura 26.*Disposición de financiamiento*

19. Estaría dispuesto a obtener un financiamiento con:

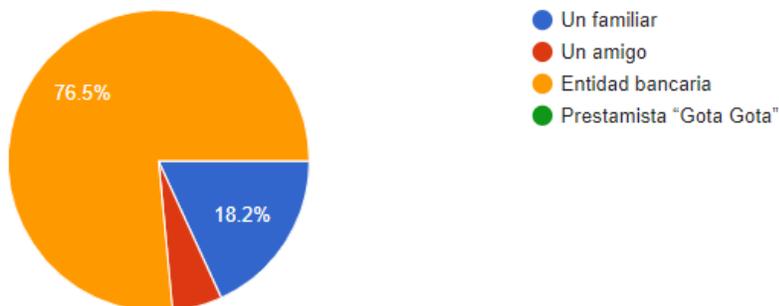


Figura 26. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

El pago mensual es la opción más escogida por las 185 personas encuestadas con un porcentaje del 86.6% (ver figura 27), esto puede estar ligado a diferentes variables, una puede ser el pago de nómina de las personas dependientes o empleadas, otra de ellas por el porcentaje mensual de tasa de interés o finalmente por la comodidad del pago pago parcial mensual.

En las entidades que prestan el servicio de microcrédito en Honda Tolima, el sistema de amortización más utilizado en el pago de las cuotas de las obligaciones es de manera mensual.

Figura 27.*Sistema de amortización*

20. ¿Cómo le gustaría que fueran los pagos de los créditos?

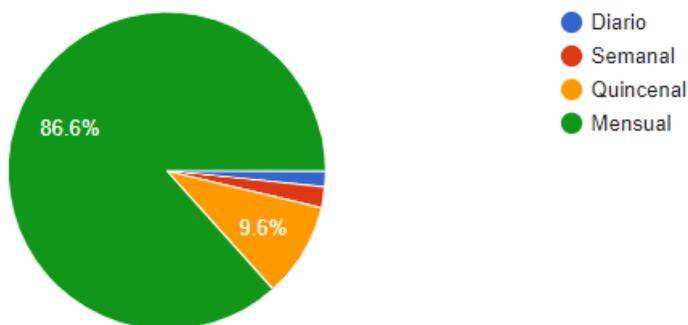


Figura 27. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

De igual manera se pudo establecer que las personas que estarían dispuestas adquirir un microcrédito o una financiación se encuentran dispuestas a pagar cuotas entre \$100.000 mil y \$300.000 mil pesos (ver figura 28), lo cual nos ayudara al diseño de políticas que se adapten a dichas necesidades en cuanto a los montos ofrecidos por la entidad.

Dicho valor de cuota estaría sujeto al valor del crédito solicitado y el tiempo en el cual deseen cancelarlo, así mismo se generará una proyección financiera del valor de la cuota y de lo que la compone, especificando mes a mes como se divide y se aplican dichos pagos para que los clientes tengan información más detallada.

Figura 28.*Monto a pagar mensualmente*

21. ¿Cuál sería el monto que podría pagar mensualmente según su necesidad de financiación?

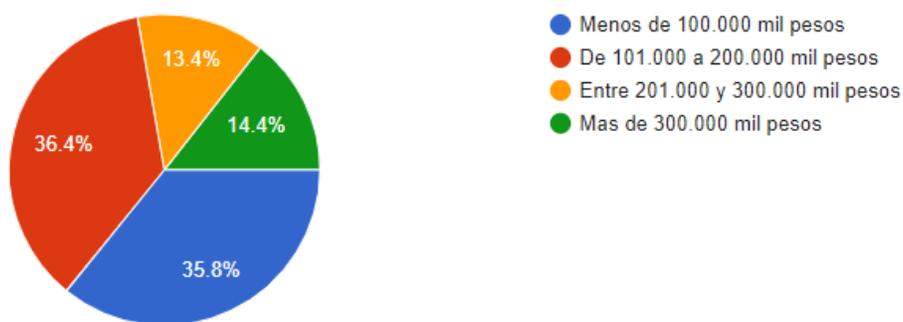


Figura 28. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

Los créditos extra bancarios también llamados “gota gota” o “paga diarios” han tomado mucha fuerza en Colombia, a pesar de ser créditos ilegales como lo percibe también la población analizada (ver figura 29), con costos por encima de los establecidos legalmente, muchas personas y micronegocios acceden a estos, en un informe realizado de portafolio (2020), muestra que gran porcentaje de personas siguen buscando créditos por fuera del sistema financiero, indican que aunque el 80% de los micronegocios accedieron a créditos formales, los prestamistas informales abarcan el 20%, de la demanda, entre esta los micro negocios, cabe aclarar que los prestamistas no son solo los llamados “gota gota” sino también casas de empeño, familiares y amigos, más del 80% de los que han accedido a la banca en el 2019, indican que el valor que les fue aprobado son cifras que también les es aprobada por entidades informales.

Figura 29.*Crédito extra bancario*

22. Sabe que es un crédito extra bancario (gota gota)

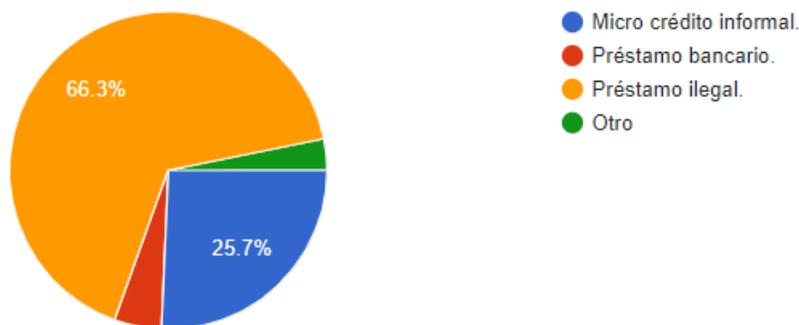


Figura 29. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

Otra variable importante a analizar en la investigación es el porcentaje de personas que han realizado o están dispuestas a realizar financiamiento por otras fuentes, para el caso créditos extra bancarios (gota gota) teniendo en cuenta que es un mercado que también se puede atraer y que está dejando de percibir en la entidad financiera, por diferentes variables; podemos identificar que el 43.9% de la muestra encuestada (ver figura 30), ha realizado créditos con esta fuente de financiación y que la variable más relevante para que lo hagan es la rapidez del desembolso y la dificultad para acceder a estos microcréditos en entidades financieras formales, aun teniendo en cuenta que son montos solicitados entre los \$200.000 y \$500.000 mil pesos, sin importar los altos costos que estos producen y el riesgo en el que incurren al obtener financiamiento con estas personas, incluso pueden llegar a dañar su integridad física y bienes para recuperar su dinero.

Figura 30.*Acceso a créditos extra bancarios*

23. Ha accedido a créditos extra bancarios (gota gota)

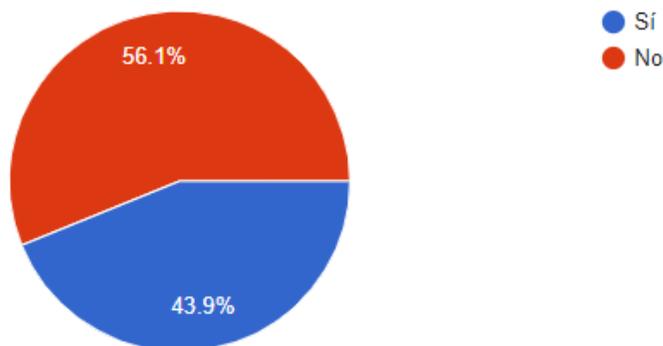


Figura 30. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

Siguiendo con los llamados “gota gota” encontramos que los montos más solicitados por las personas están entre menos de \$200.000 hasta \$500.000 (ver figura 31), estos son prestados con una tasa de interés en promedio del 10% y 30% mensual, dependiendo el prestamista, la opción como desee cancelarlo ya que estos tienen cobros que van desde diarios, semanales, quincenales, hasta periodos establecidos con el cliente y pagar en esa fecha el capital mientras todos los meses o cancelan el valor de lo intereses pactados.

Figura 31.*Monto solicitado de créditos extra bancarios*

24. ¿Si la respuesta anterior es si, cual fue el monto solicitado?

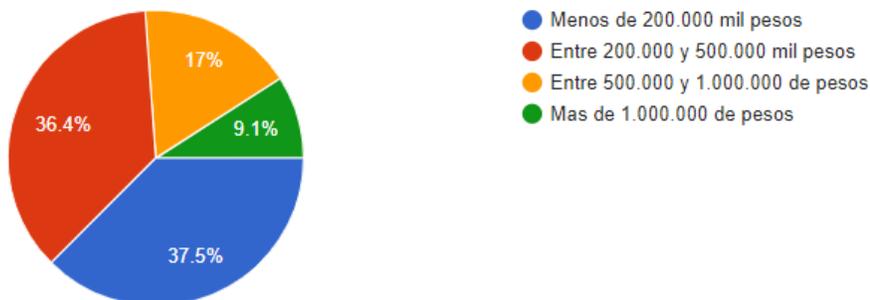


Figura 31. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

Las personas que acceden a estos créditos extra bancarios por lo general lo hacen por su facilidad en el momento de la solicitud, pues no requiere garantías, ni procesos largos de estudios financieros, además lo realizan casi de inmediato por lo que las personas terminan dejando a un lado los altos costos y los riesgos, para suplir la necesidad de dinero en el momento que lo requieren, y como se mencionó anteriormente muchas personas creen que por ser de estratos bajos no pueden acceder al sistema financiero tradicional, esta desinformación les quita la posibilidad y alternativas de iniciar con una entidad formal su relación crediticia, así se evidencia en los datos obtenidos en la encuesta en donde la mayor parte de las personas indicaron que adquirieron financiación con prestamistas por la dificultad al momento de querer acceder al sistema financiero y rapidez en el desembolso del dinero (ver figura 32).

Figura 32.*Razones de acceso a créditos extra bancarios*

25. Usted accede a un microcrédito extra bancario (gota gota) por:



Figura 32. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

La planificación financiera de nuestros encuestados en mayor porcentaje se desarrolla en torno a los gastos varios y a la adquisición o compra de vivienda propia (ver figura 33), esta podría ser una estrategia para atraer nuestros clientes, mediante la posibilidad de un producto que permita realizar un ahorro a medida que pagan sus obligaciones con la entidad para crear este habito que les permita lograr sus objetivos a mediano y largo plazo, además se puede brindar educación financiera a dichos clientes para que le den mejor uso a sus fianzas; generar un sistema de puntuación cuando va a hacer adquisición de vivienda u otras estrategias atractivas para los clientes.

Figura 33.*Planificación financiera*

26. ¿Su planificación financiera se desarrolla en?

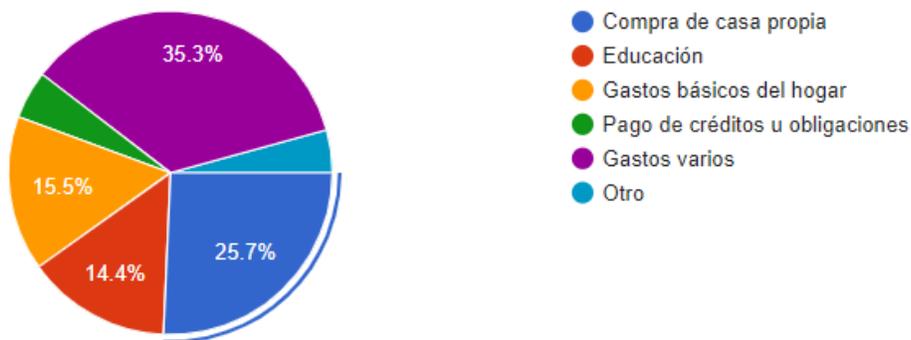


Figura 33. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

La inclusión financiera es muy importante para el desarrollo mundial, es un factor que sirve para reducir la pobreza e impulsar la prosperidad, esta busca facilitar el acceso a las personas y empresas al sector financiero logrando ser asequibles con productos que satisfagan la necesidad de los mismos, las entidades se están transformando para lograr llegar a todas las personas brindando productos y opciones financieras novedosas como por ejemplo la banca virtual y el avance tecnológico que han tenido para facilitar y agilizar procesos. A pesar de esto muchas entidades tienen políticas internas muy rígidas que no facilitan el acceso por parte de los consumidores.

El apoyo por parte de las entidades financieras hacia sus clientes es muy importante, así mismo lo perciben las personas, las cuales manifiestan en un 33.7% que las entidades financieras deberían desarrollar políticas más flexibles para la adquisición de financiación de aquellos

grupos más vulnerables para el caso de nuestra investigación las personas entre 18-25 años de edad, así mismo, prestar ayuda en los procesos de adquisición de créditos haciéndolos más fáciles, rápidos, y oportunos (ver figura 34).

Figura 34.

Apoyo de las entidades bancarias

27. Cual considera que debería ser el apoyo por parte de las entidades bancarias.

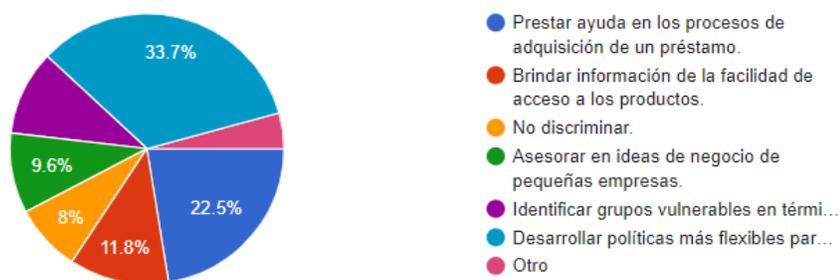


Figura 34. Tomada de formulario de Google, 2021 de elaboración propia.

Se puede concluir con base a los resultados analizados anteriormente que la población objeto de estudio son personas que no cuentan y no saben cómo realizar una adecuada planeación financiera, pues en su mayoría la utilizan para cubrir gastos diarios no tienen un control adecuado de sus finanzas que les permita organizar sus flujos de efectivo y realizar proyecciones a mediano y largo plazo, falta de educación financiera ya que más del 50% no destina parte de sus ingresos al ahorro lo cual es muy importante debido a que es una reserva de dinero para suplir necesidades, gastar o invertir en el futuro.

Dicha población, aunque es muy joven piensan en su mayoría que la mejor manera de adquirir bienes es mediante financiación y a la hora de elegir la mejor opción según sus necesidades la familia es la que más influye en la toma de esta decisión; debido a que en el

estudio se evidencio que un porcentaje significativo de los encuestados son personas independientes, las cuales saben que es un microcrédito resulta que a pesar de esto solo una pequeña parte a accedido a estos, pues se encuentran con obstáculos o barreras al momento de su solicitud como lo son la falta de experiencia financiera, tasas de interés altas, demoras en el estudio de crédito entre otras variables, por lo que deciden en muchos casos acceder a créditos extra bancarios también llamados “gota gota” los cuales brindan tasas de interés por encima de la máxima legal en nuestro país, asumiendo así costos muy altos y corriendo riesgos de seguridad en caso de no poder realizar los pagos correspondientes, todo esto por su facilidad a la hora de necesitar recursos financieros, pues no requieren documentos ni trámites engorrosos, rapidez en el desembolso y la dificultad al querer acceder al sistema financiero, el rango de dinero que más solicitan estas personas se encuentra entre \$200.000 y \$500.000, pero existe también otros montos que van desde menos de \$200.000 hasta más de \$1.000.000.

En su mayoría las personas estarían dispuestas a solicitar financiación con entidades bancarias, con un sistema de amortización mensual, pagando cuotas según su necesidad de recursos y acorde a la capacidad de pago que tienen, desearían recibir más apoyo por parte de las entidades financieras, como políticas más flexibles, procesos fáciles, rápidos y oportunos, brindando información clara y transparente el momento de su solicitud.

Teniendo en cuenta todos estos factores que obstaculizan el acceso al sistema financiero por la población joven, en este caso analizando la población de Honda Tolima, se realiza una propuesta de un producto nuevo ofrecido por el banco caja social de dicha ciudad, dirigido a esta población con características que se ajusten a las necesidades evidenciadas y que en la actualidad la entidad no ha tenido en cuenta y así esta podrá ampliar su nicho de mercado, abarcando un

gran porcentaje de posibles clientes potenciales que está dejando de percibir la entidad por falta de oferta a estas personas y por políticas actuales a las cuales no pueden aplicar.

5.10 Consideraciones éticas

En primera medida se presenta el equipo de investigación como profesionales íntegros, por un lado, una contadora pública y una administradora de empresas, se reúnen con el objetivo de realizar investigación académica y aplicada en donde su objeto de estudio es analizar el impacto financiero para el banco caja social de Honda Tolima por no percibir microcrédito de población entre 18 y 25 años de edad.

La población sujeta en la investigación son todos aquellos jóvenes que se encuentran en ese rango de edad en la ciudad de Honda Tolima. Al no tener un listado de personas, se realizará un muestreo a 185 personas.

Con respecto a las encuestas, se realizará un consentimiento informado de manera escrita.

Por último, se deja claro que la información resultante y publicable son datos resultados del análisis estadístico e interpretaciones, con conclusiones generalizadas más no particulares, lo cual permite proteger los datos personales de los participantes en la investigación.

La investigación goza de un enfoque cuantitativo, las cuales se plantearon mediante encuestas como herramienta y técnica de recolección de datos.

6. Resultados

Se utilizó el instrumento de la encuesta, la cual se aplicó a una muestra de 185 personas de la ciudad de Honda Tolima en un rango de edad entre los 18 y 25 años, para obtener información necesaria que nos ayudara a establecer las necesidades y preferencias de la población objeto de estudio, también se realizó un comparativo de entidades que prestan en la modalidad de microcrédito en la ciudad, después de analizar los resultados obtenidos, detallados en el apartado anterior, se logró evidenciar la necesidad de dicha población por ingresar al sistema financiero y las barreras con las que se enfrentan al momento de intentarlo, el uso de la financiación con prestamistas, la ventaja que puede obtener el banco realizando una propuesta atractiva a dicho mercado, por lo cual se mostrara la propuesta del diseño de un nuevo producto de microcrédito con características especiales, que brinde una ventaja frente a sus competidores y además se mostrara mediante un análisis realizado a partir de la información obtenida un valor estimado de cuanto está dejando de percibir dicha entidad por no contar con políticas o productos que faciliten el acceso de dicha población.

Estratégicamente se trabajará la publicidad del Banco actual, para lograr la captación del mercado objeto con la nueva propuesta de producto, se trabajará algunas estrategias generales como la diversificación del producto, que se realizara dando características de fácil acceso a los usuarios y que genere una garantía como valor agregado que, para el presente caso, es la posibilidad de ahorro al mismo tiempo que paga los diferentes pagos parciales de su financiación.

Diversificación de mercado, esta estrategia se logra con el análisis de los resultados de la investigación, puesto que se va a incursionar un mercado que no está siendo potencialmente explotado por el banco caja social, que si bien otras entidades cuentan con flexibilidad de

desembolso de microcréditos para personas entre los 18 y 25 años sin mayor experiencia crediticia o soporte de pago, para el banco caja social esto es nuevo, de esta manera deja de percibir montos financieros importantes, por lo que se desea atraer el mercado y captar la ganancia que este tipo de población deja.

Competencia basada en la diferenciación, esta estrategia se desea desarrollar mediante el valor agregado del producto que es el ahorro lineal mediante el pago de la cuota parcial de financiamiento, así mismo el cliente podrá definir su porcentaje de ahorro, permitiendo que este analice su capacidad de endeudamiento y no que la entidad financiera lo obligue a un porcentaje de ahorro preestablecido.

Enfoque de un segmento de mercado específico, la propuesta y estrategia publicitaria para este nuevo producto se limitará a las personas de la muestra encuestada y estudiada con el fin de captar aproximadamente un 30% del mercado adicional al que cuenta el banco en la actualidad.

Establecer nuevos sistemas de información con nuestros asesores, mediante la atención personalizada puerta a puerta, donde la información llegara a la casa, establecimientos, universidad, empresas o diferentes espacios en los cuales se encuentra la población objeto, indicando a cada uno de nuestros posibles clientes, las características del nuevo producto, los beneficios de adquirir financiación con nuestra entidad bancaria y las posibilidades de ahorro con las nuevas políticas flexibles.

Finalmente, mediante la estrategia publicitaria con la que cuenta en la actualidad el banco se promocionara el nuevo producto por redes sociales, radio, televisión vallas publicitarias, folletos y demás medios de comunicación directo con lo que cuenta el banco, con el fin de lograr

el reconocimiento del producto, para la captación del posible cliente se definiría la estrategia de información personalizada.

El diseño del producto de microcrédito propuesto, se basó en el estudio realizado donde buscamos incluir políticas que faciliten el acceso de la población joven al sistema financiero, generando una propuesta atractiva para estos con características diferenciadoras en el mercado, dicho producto es una opción para la oficina de Honda Tolima del banco caja social, para que puedan lograr abarcar un mercado que hasta el momento ha sido ignorado por esta y teniendo en cuenta que la entidad tiene un área y asesores especializados en microfinanzas, pueden competir con las entidades que le prestan a esta población como las entidades financieras, las personas que no han sido atendidas aun y las que prefieren los créditos informales, a todos este mercado se puede llegar aplicando las estrategias nombradas y se podrían ampliar el portafolio de la entidad, los ingresos de la misma y la cantidad de clientes de la oficina.

El producto llevaría como nombre “micrediahorro” el nombre surge de que es un microcrédito, pero a la misma vez permite la opción de realizar un ahorro que se ajuste al requerimiento del cliente, esta es una solución donde pueden acceder de manera fácil y oportuna, logrando crear el habito del ahorro ya que cada vez que cancele la cuota de la obligación, un porcentaje elegido por el cliente se ira de manera automáticamente a una cuenta de ahorros, que no tendrá medio ni cuota de manejo, y de la cual no podrán retirar sus ahorros mínimo en 1 año o al finalizar la obligación, además tendrá la oportunidad de iniciar la experiencia financiera, ya que en este producto el cliente no requiere tener vida crediticia, pero la condición es que no debe estar reportado de manera negativa en centrales de riesgo, dentro de los criterios mínimos de aceptación esta que pueden acceder personas entre los 18 y 25 años de edad, con ingresos desde un salario mínimo, montos de desembolso que van desde \$500.000 hasta \$10.000.000 según la

capacidad del cliente, con plazos de amortización desde 12 hasta 48 meses, tendrán que tener un antigüedad de 6 meses en su actividad económica, podrá ser utilizado para capital de trabajo, mejoras locativas o libre destinación, como se mencionó anteriormente una de las características es facilidad en el acceso, plazos flexibles, cuotas fijas durante la vigencia del microcrédito, servicio personalizado, colocación de menores cuantías y acorde a la necesidad de los clientes, agilidad en el desembolso, se entregara a los microempresarios conocimientos de educación financiera, facilidades de pago con débitos automáticos o pagos electrónicos por la aplicación mi pago amigo, en esta última no es necesario tener los recursos para el pago en una cuenta de la misma entidad.

A continuación, se anexa la tabla de comparativo de los bancos que prestan es servicio de microcrédito en Honda con sus características principales.

Figura 35.

Comparativo de entidades bancarias

ENTIDAD	LINEA DE MICROCRÉDITO	TASA DE INTERÉS	REQUISITOS	EDAD	MONTO
Banco de Bogotá	Activo fijo: Para la compra de maquinaria, equipo o inmuebles para tu negocio. Capital de trabajo: Destinada a adquirir materia prima, insumos, inventarios y otros recursos para tu empresa.	36,73% E.A - 57,13% E.A	*Personas Naturales o Jurídicas. *Experiencia mínima de un año en su actividad económica. *El endeudamiento no debe exceder los 120 SMMLV y los activos totales deben ser inferiores a 500 SMMLV excluyendo vivienda. *El cliente puede demostrar sus ingresos a través de diversos tipos de soportes de acuerdo a la actividad económica (facturas, tirillas registradoras, certificaciones Comerciales, Contratos de Arrendamiento, Declaración de renta, entre otros).	18-70 Años	Desde \$1.000.000 hasta 120 SMMLV

Banco Caja Social	<p>Capital de trabajo: Financia necesidades de corto y mediano plazo, como adquisición de inventarios, financiación de cartera, nómina, sustitución de pasivos, reparación de equipos y cubrimiento de costos y gastos operativos de producción o comercialización de bienes y servicios.</p> <p>Maquinaria y Equipo: Facilita la compra o la reparación de activos para maquinaria y equipo que requiera su negocio.</p>	<p>25,00% E.A - 44,00% E.A</p>	<p>*Personas Naturales o Jurídicas. *Experiencia mínima de un año en su actividad económica. *Ingreso mínimo 1 SMLMV *Sitio fijo de trabajo. *Endeudamiento hasta 120 SMLMV. * Nivel de ventas hasta 71 SMLMV (852 SMLMV al año).</p>	<p>23 a 70 años.</p>	<p>Desde 1.5 SMLMV hasta 8 SMLMV. Desde 1 smmlv hasta 120 SMLMV.</p>
Bancolombia	<p>Una alternativa de financiación para microempresarios independientes. Es un crédito diseñado para la financiación de capital de trabajo, activos del negocio y mejoras locativas.</p>	<p>A partir de 21,56% E. A Según el monto solicitado</p>	<p>*Mínimo un año de constitución de la empresa. *Activos con valor menor a 500 SMMLV. *El total de endeudamiento debe ser inferior a 120 SMMLV con todo el sector financiero incluyendo la nueva deuda a adquirir (exceptuando crédito hipotecario).</p>	<p>22 a 74 Años</p>	<p>Desde 1 SMLMV hasta 120 SLMV</p>
Banco Agrario de Colombia	<p>*Modernización: Compra de bienes inmuebles, maquinaria y equipo, adecuaciones o mejoras de instalaciones y locales comerciales, y demás activos fijos vinculados directamente a la actividad económica de las empresas. Se excluye la financiación de vehículos que operen con gasolina o diésel.</p> <p>* Inversiones en adecuaciones y certificaciones para garantizar la bioseguridad: Adecuaciones de planta y nuevos equipos para garantizar la bioseguridad de quienes laboran en la empresa, inversiones para la implementación los protocolos, certificaciones y sellos que refrenden las prácticas de bioseguridad de la empresa.</p> <p>*Desarrollo sostenible, eficiencia energética y energía renovable: Serán financiables las inversiones incluidas en proyectos de disminución en el uso de recursos no renovables, reducción o aprovechamiento de residuos líquidos, sólidos o emisiones atmosféricas, el mejoramiento de la calidad atmosférica.</p>	<p>28,90% E.A - 40,90% E.A</p>	<p>Personas Naturales y Jurídicas catalogadas como pequeñas y medianas empresas, de todos los sectores económicos del país.</p>	<p>20 y 65 Años de edad</p>	<p>Hasta \$3.000.000.000</p>

Actuar	<p>Ofrecen crédito a los microempresarios, que deseen fortalecer su negocio y adquirir activos fijos para avanzar y crecer de sus unidades productivas.</p> <p>El crédito también está dirigido a los microempresarios cuyas actividades del sector agrícola y rural, productores de lácteos, frutas y hortalizas. Así mismo en el sector agroturismo en las fincas, turismo de aventura y otras actividad en la región.</p>	47,64%	<p>*Tener un negocio con mínimo 7 meses de experiencia en la actividad</p> <p>*Demostrar o soportar los ingresos que le genera el negocio</p> <p>*No estar reportado en Centrales de Riesgos</p> <p>*Crédito para Activos Fijos o Capital de Trabajo</p>	Minimo 18 años	Montos de 1 a 25 SMLMV
Banco Mundo Mujer	Crédito para negocio (financian tiendas, ventas por catálogo, ventas de comida, ventas de ropa y cualquier tipo de negocios).	27,75% a 49,90% E.A	<p>*Ser persona natural. *</p> <p>Fotocopia de la cédula de ciudadanía.</p> <p>*12 meses de funcionamiento de su negocio.</p> <p>*Tasas y cuotas fijas hasta el final del plazo.</p>	Minimo 18 años	Montos desde \$800.000 hasta \$41.000.000
Bancamia	<p>Credimia progres: diseñada para incentivar la formalización de los clientes con el documento RUT, ofreciendo liquidez a los clientes con renovación, con opciones de periodo de gracia de capital e interés hasta 6 meses.</p> <ul style="list-style-type: none"> •Destino: Capital de trabajo e Inversión. •Cliente: Antiguos del Banco •Plazo: Desde 12 hasta 36 meses. •Tipo de periodicidad: Mensual •Periodo de gracia: De 3 a 6 meses <p>Credimia contigo: La línea de crédito para facilitar liquidez a los clientes mediante nuevos recursos con opciones de periodo de gracia de capital e interés hasta 3 meses.</p>	28,00%E.A - 49,70%E.A	<ul style="list-style-type: none"> •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	<p>Monto: Min: 70% de 1 SMLMV y Max: 120 SMLMV.</p>

Elaboración propia.

Se realizó una proyección de la demanda teniendo en cuenta el grado de aceptación de la población objeto de estudio, porcentaje de participación de la competencia la cual se obtuvo de analizar los desembolsos de la línea de microcrédito (ver grafica a continuación), la brecha del

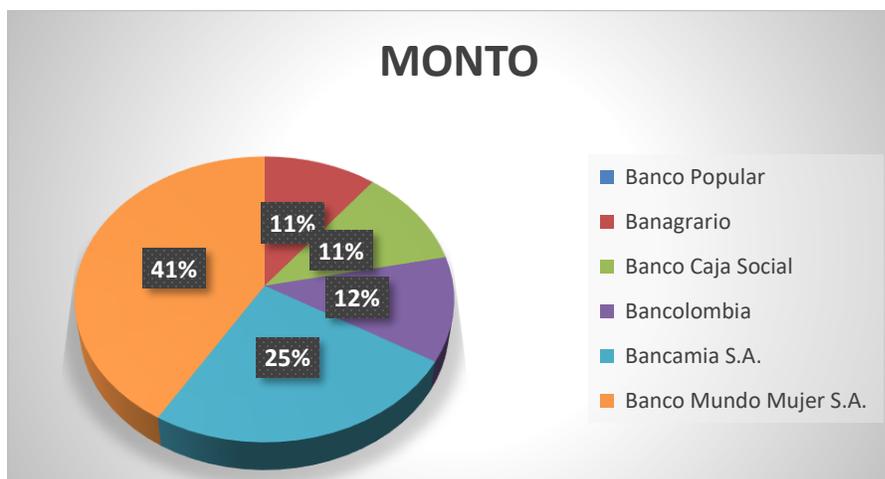
mercado el cual el banco está dejando de percibir y teniendo en cuenta el crecimiento del sector financiero, logrando así obtener una estimación de cuantos microcréditos podría desembolsar la entidad en una proyección a 5 años, lo cual nos permite realizar un análisis más sólido, en donde se observa que en el primer año se colocarían en promedio 77 créditos nuevos, a pesar de no ser un número alto de colocación, para la oficina Honda que es pequeña, y que coloca en promedio 252 al año en la modalidad de microcrédito, esta proyección nos arroja que se podrían obtener más o menos un 30% de nuevos clientes, es un porcentaje significativo teniendo en cuenta que la población de Honda no es muy grande y que existen más competidores, lo que se espera es que el producto tenga buena acogida en el mercado y se eleve la cifra de clientes nuevos y por ende las utilidades para la entidad logrando además que dicho producto pueda ser ofrecido por toda la red de oficinas a nivel nacional en un futuro.

Tabla 2.

Proyección de la demanda

	Demandantes potenciales	Colocación de microcréditos (unidades)	Participación de la competencia (unidades)	Brecha de mercado (unidades)	Porcentaje sobre la brecha de mercado	Número de créditos por año
Año 1	833	6372	5671	701	11,0%	77
Año 2	857	6557	5836	721	11,0%	82
Año 3	882	6747	6005	742	11,0%	84
Año 4	908	6943	6179	764	11,0%	86
Año 5	934	7144	6359	786	11,0%	89

Elaboración propia.

Figura 36.*Participación en el mercado*

Elaboración propia.

Para determinar el valor que está dejando de percibir la entidad por no ofrecer un producto a dicha población analizada o por no realizar ajustes en sus políticas actuales se determinó con información recolectada en las encuestas realizadas, específicamente con el valor de cuota que están dispuestos a pagar dichas personas según su necesidad de financiamiento, se realizó un cálculo de cuánto podría ser el valor del desembolso teniendo en cuenta además los plazos ofrecidos, la tasa de interés vigente para esta línea de crédito del banco y calculando la comisión Mipyme, con esta información calculamos cuatro opciones que van en valor de desembolsos entre \$500.000 y \$10.000.000, con cuotas entre menos de \$100.000 y hasta más de \$300.000, con la demanda proyectada y teniendo en cuenta el promedio de crecimiento anual del sector financiero, con esta información se procedió a realizar una simulación de crédito por cada una de las opciones con un valor promedio de desembolso y dividiendo la demanda proyectada del primer año que es de 77 en las 4 opciones, nos da que en promedio la entidad en el primer año podría obtener una ganancia de \$294.194.418 con los posibles clientes potenciales, la cifra

que podría percibir el banco ofreciendo este nuevo producto con características especiales es significativa, teniendo en cuenta que la entidad no incurrirá en gastos adicionales, porque ya cuenta con un área y grupo de asesores especializados.

Tabla 3.

Proyección financiera

	Cuotas		Plazo	Valor Desembolso		Interés por crédito al año	Comisión Mipyme	Total	Total, desembolsos según demanda proyectada
MENOS DE	100.000		Hasta 24 meses	500.000	1.000.000	169.355	33.731	203.086	3.914.825
ENTRE	101.000	200.000	Hasta 30 meses	1.100.000	3.000.000	1.642.526	361.380	2.003.906	38.628.616
ENTRE	201.000	300.000	Hasta 30 meses	3.100.000	4.000.000	2.190.035	292.925	2.482.960	47.863.171
MAS		300.000	Hasta 48 meses	4.100.000	10.000.000	9.297.599	1.274.139	10.571.738	203.787.807
TOTAL, QUE DEJA DE PERCIBIR EL BANCO DURANTE 1 AÑO									294.194.418

Elaboración propia.

7. Conclusiones

El Proyecto de investigación realizado contribuye de manera importante para identificar y resaltar las variables a tener en cuenta y considerar para llevar a cabo una implementación exitosa de la propuesta para un nuevo producto financiero en la incursión de microcrédito en poblaciones poco exploradas por las entidades financieras, así mismo la inclusión de los jóvenes en su etapa más productiva del ser humano es una estrategia para disminuir el desempleo en la ciudad de Honda.

Dentro de los puntos que consideramos tienen más importancia dentro de un proyecto de esta naturaleza son el detectar cuáles son las necesidades reales de las personas entre los 18 y 25 años de edad, que las políticas para el otorgamiento de microcréditos sean más flexibles y no sean un obstáculo financiero, que se involucre a los usuarios en el proceso de estudio de créditos para dar la información precisa y necesaria a cada uno de ellos, como se pudo evidenciar en el análisis y Desarrollo de la investigación, donde una mayoría de las personas encuestadas, manifiesta la necesidad de querer adquirir financiación con entidades bancarias, sin embargo manifiestan las dificultades para hacerlo por la inflexibilidad de los trámites.

Como se menciona a lo largo de este documento una de los problemas más frecuentes para el tipo de muestra investigada es la inexistencia de políticas que permitan la adquisición de financiamiento a este tipo de población, las cuales se pretenden subsanar con la propuesta del nuevo producto microdíaahorro, en donde se suplen las necesidades encontradas y adicional se implementan beneficios adicionales para los clientes potenciales.

En la introducción de este documento se habla sobre cuáles son los objetivos que se desean lograr con el proyecto, y se menciona como objetivo principal la medición del impacto de la oficina del banco caja social en la ciudad de Honda por la no percepción de financiamiento a las personas entre los 18 y 25 años; dentro de los resultado mediante una simulación de proyección de colocación de crédito, se identificó el valor mensual que está dejando de percibir el banco a un crecimiento aproximadamente del 30% respecta a los microcréditos desembolsados en la actualidad por la oficina de honda .

Mediante la lectura e investigación de diferentes fuentes verídicas de consulta se logró definir variables y cifras financieras útiles para el Desarrollo del proyecto de investigación y los resultados del mismo; en consecuencia, a las diferentes consultas es que se logra proyectar cifras y proponer un nuevo producto y las estrategias de marketing para la captación del mercado objeto.

La metodología planteada durante el Desarrollo del proyecto permitió analizar eficaz y eficientemente los resultados obtenidos, dar solución a las necesidades y variables identificadas en el instrumento creado para la evaluación de las personas encuestadas, permitió la escogencia de una muestra poblacional definida para el tipo de investigación objeto de estudio, arrojando resultados muy coherentes a las hipótesis que tenía como desarrollado del proyecto.

Conforme se fue realizando el proyecto se evidencian muchos factores que son importantes a tener en cuenta y que al inicio no se consideraban con mayor relevancia. Se pudo analizar cómo se ha venido mencionando las necesidades de la gente, pero también se pudo detectar algunos puntos claves para afianzar muchas políticas, detectar áreas de oportunidad para mejorar el servicio al cliente personalizado como se indicó en las estrategias de mercadeo,

tener una visión más clara de la percepción de la población objeto de investigación, saber que existen propuestas nuevas que se pueden implementar con el mismo equipo de trabajo y sin generar mayor costo en la promoción, y sobre todo el desaprovechamiento de las entidades financieras en algunos nichos de mercado.

Teniendo en cuenta los puntos anteriormente mencionados se puede concluir que la planeación y Desarrollo del proyecto logró su objetivo general y específicos, logro análisis de las necesidades de la población, crear estrategias frente a lo identificado, se logró proyectar financieramente lo que la entidad financiera está dejando de percibir, la competencia con la que cuenta el sector frente a otras entidades que desarrollan este tipo de productos.

Hay muchas cosas que se podrían mencionar que se aprendieron a lo largo de este proyecto, pero las más importantes se han mencionado. Sin embargo se considera que la más importante de todas es llevar a cabo antes que nada una planeación de lo que se quiere realizar y que se espera obtener cuando se lleve a cabo un proyecto, por ende se debe desarrollar una evaluación correcta de las posibles alternativas que se tengan antes de iniciar cualquier cosa, tanto de lo que se desea analizar como lo que se quiere proponer, tener una metodología focalizada y encaminada a los resultados es de gran ayuda en un proyecto de investigación como el presentado.

8. Recomendaciones

Una vez realizado el estudio de investigación del presente proyecto, se tiene información necesaria y suficiente que permita llegar a la siguiente conclusión:

Durante el Desarrollo del proyecto de investigación es importante definir claramente la metodología de Desarrollo a utilizar en el transcurso de la evaluación de proyecto de esta manera se puede realizar el paso a paso y lograr la efectividad de los resultados.

Se recomienda contar con un soporte de respaldo de información recopilada o recolectada teniendo en cuenta que para el caso de la presente investigación pueden suceder diferentes circunstancias que permitan la Perdida de la misma, por lo que esta debe siempre tener soporte.

Para el caso del presente proyecto en donde actualmente se vive una situación mundial de salud diferente a la de otros tiempos, es importante contar con teorías que soporte la escogencia de la muestra y la cantidad de la misma, teniendo en cuenta que la facilidad para la aplicabilidad de diferentes instrumentos de en cuenta no va a ser el mismo.

Se recomienda brindar estrategias o propuestas que sean fáciles de conseguir y alcanzar; dar resumen financiero para que se puedan visualizar en cifras y mostrar el impacto que puede generar. Así mismo buscar estrategias o genera propuestas que no generen un mayor costo dentro de las empresas o entidades, si no que al contrario con el mismo recurso que se cuenta

actualmente se pueda captar mercados que van a generar buenas utilidades o impactos sustanciales.

Se recomienda realizar estudios sobre mercados que no han sido explorados por las entidades bancarias, para lograr aumentar la inclusión financiera en el país, logrando mejorar la calidad de vida de las personas que no han podido acceder a este por distintas barreras y obstáculos que se les presenta.

Se recomienda hacer análisis de nuevos productos financieros que realicen la inclusión de grupos vulnerables en la población con el fin de brindar apoyo y disminuir los porcentajes de pobreza, así mismo aumentar los ingresos en las entidades financieras, de esta manera el beneficio que arroja el resultado de la investigación es bidireccional.

Se recomienda abrir las puertas de las entidades financieras a aquella población de microempresarios que no cuentan con amplia experiencia crediticia, pero si con ideas de negocio rentables, brindando el apoyo no solo económico, sino que además se brinde un acompañamiento de manera personalizada y permanente durante su proceso para lograr un correcto aprovechamiento de los recursos y una adecuada planeación financiera, facilitando su crecimiento y creando un perfil de clientes ideales para la entidad.

9. Referencias

ACOPI (2020) *encuesta de desempeño empresarial*. Asociación Colombia de las micro, pequeñas y medianas empresas. Consultado el 15 de abril de 2021. <https://acopi.org.co/wp-content/uploads/2020/04/ENCUESTA-DE-DESEMPE%C3%91O-EMPRESARIAL-PRIMER-TRIMESTRE-2020.pdf>

ALCALDIA MUNICIPIO DE HONDA (2020). *Plan de desarrollo 2020 – 2023 Honda, unidos construimos*. Alcandía municipal de honda Tolima. Consultado el 19 de abril de 2021. <http://www.honda-tolima.gov.co/planes/plan-de-desarrollo-20202023-honda-unidos-construimos>

ASOMICROFINANZAS (s/f) *cifras de impacto*. Promovemos la inclusión financiera para generar desarrollo económico y equidad. Consultado el 18 de abril de 2021. <https://asomicrofinanzas.com.co/>

BANCO DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA (2021) *consulta de cifras y estadísticas actuales*. Banco central de Colombia. Consultado el 18 de abril de 2021. <https://www.banrep.gov.co/>

CAMARA DE COMERCIO (s/f) *registros públicos*. Cámara de comercio de honda, guaduas y norte del Tolima. Consultado el 18 de abril de 2021. <https://www.camarahonda.org.co/>

CEPAI (s/f) *biblioteca Cepal*. Centro de estudios en postgrado aplicado a la industria. Consultado el 16 de abril de 2021. <http://www.cepai-edu.com/>

CEPAL (s/f) *estadísticas financieras*. Comisión económica para América Latina y el Caribe. Consultado el 21 de abril de 2021. <https://www.cepal.org/es>

COMFECAMARAS (2018) 2.1% de aumento de la creación de empresas en Colombia entre enero y septiembre de 2018. Red de cámaras de comercio. Consultado el 15 de abril de

2021. <https://www.confecamaras.org.co/noticias/661-2-1-aumento-la-creacion-de-empresas-en-colombia-entre-enero-y-septiembre-del-2018>

DANE (2021) *proyección de población*. Censo nacional de población y vivienda. Consultado el 23 de abril de 2021. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/proyecciones-de-poblacion>

DEMELZA (2010) *El microcrédito una mirada hacia el concepto y su desarrollo en Colombia*. Repositorio UNAL. Consultado el 25 de mayo de 2021. https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/70001/Tesis_Maria_Demelza_Rodriguez.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ESTATUTO ORGANICO DEL SISTEMA FINANCIER (s/f) *decreto ley 663 de 1993*. *Colpens*. Consultado el 20 de abril de 2021. https://normativa.colpensiones.gov.co/colpens/docs/estatuto_organico_sistema_financiero.htm

FEDESARROLLO (2020) *tasa de desempleo se situó en 15.9% durante el 2020*. Centro de investigación y economía social. Consultado 23 de abril de 2021. <https://www.fedesarrollo.org.co/es/content/tasa-de-desempleo-se-situo-en-159-durante-2020#:~:text=...%20%22Frente%20a%20los,pron%C3%B3stico%20de%2016%2C3%25>.

FEDESARROLLO (2021) *encuestas de opinión financiera*. Consultado el 16 de abril de 2021. <https://www.fedesarrollo.org.co/>

JARAMILLO (2018) *el estado del arte de la inclusión financiera de honda*. Repositorio corporación universitaria minuto de Dios. Consultada el 24 de abril de 2021. https://repository.uniminuto.edu/bitstream/handle/10656/7847/JaramilloSanchezMayraAlexandra_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y

LATTANZIO (2013) *el microcrédito como herramienta de inclusión financiera para fomentar el desarrollo y crecimiento económico de Colombia*. Universidad Javeriana.

Consultado el 20 de abril de 2021.

<https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/10093/LattanzioCarrioniSilvana2013.pdf?sequence=3>

MADERA (2020) **análisis microfinanciero de las diversas tasas de interés de los créditos informales “gota” en el barrio los chalets, municipio de carpa Antioquia 2019**.

Repositorio universidad cooperativa de Colombia. Consultado el 25 de mayo de 2021.

https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/33171/5/2020_an%C3%A1lisis_microfinanciero_diversas.pdf

PANHISPANICO (2020) Concepto entidad financiera. *Diccionario de la real academia española*. Consultado el 25 de mayo de 2021. <https://dpej.rae.es/lema/entidad-financiera>

PARRA (2018) *Factores determinantes en la accesibilidad de los trabajadores informales del reciclaje a los servicios y productos financieros que suministran las micro finanzas*. Repositorio corporación universitaria minuto de Dios. Consultada el 24 de abril de 2021.

https://repository.uniminuto.edu/bitstream/handle/10656/7321/TE.FS_ParraRodriguezJeniferBibiana_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y

RAMIREZ (2019) *Formulación de estrategias para reducir el uso de microcréditos extra bancarios “gota gota” entre los microempresarios de la zona del centro del municipio de Mariquita Tolima*. Repositorio corporación universitaria minuto de Dios. Consultada el 24 de abril de 2021. <https://repository.uniminuto.edu/jspui/handle/10656/9981>

RIAÑO (s/f) *teoría del dinero y del crédito de ludwing von mises*. UNAM. Consultado el 20 de abril de 2021.

<http://www.proglocode.unam.mx/sites/proglocode.unam.mx/files/docencia/teoria-del-dinero-y-del-credito-de-ludwig-von-mises.pdf>

SEMANA (2020, agosto 31) *banco mundo mujer, líder de las microfinanzas en Colombia*. Revista semana. Consultada el 21 de abril de 2021. <https://www.semana.com/banco-mundo-mujer-lider-de-las-microfinanzas-en-colombia/698506/>

SFC (2020) *circulares externas, cartas circulares y resoluciones*. Superintendencia financiera de Colombia. Consultado el 23 de abril de 2021. <https://www.superfinanciera.gov.co/inicio/normativa/normativa-general/circulares-externas-cartas-circulares-y-resoluciones-desde-el-ano-/circulares-externas/circulares-externas--10102740>

SOTO (s/f) *Teoría del dinero y el crédito*. Eumet net. Consultada el 25 de mayo de 2021. [https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2009/mcsi/Teoria%20del%20Dinero%20y%20el%20Credito.htm#:~:text=Forstmann%20\(1960\)%20se%20C3%B1ala%20que%20el,a%20la%20producci%C3%B3n%20de%20bienes.&text=Seg%20C3%BA%20la%20clase%20de%20seguridades,%20C%20cr%C3%A9ditos%20con%20aval%20C%20etc%C3%A9ter](https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2009/mcsi/Teoria%20del%20Dinero%20y%20el%20Credito.htm#:~:text=Forstmann%20(1960)%20se%20C3%B1ala%20que%20el,a%20la%20producci%C3%B3n%20de%20bienes.&text=Seg%20C3%BA%20la%20clase%20de%20seguridades,%20C%20cr%C3%A9ditos%20con%20aval%20C%20etc%C3%A9ter)

UNIMINUTO (2018, diciembre 12) *Impacto financiero de los presta diarios en microempresarios del comercio informal del municipio de Espinal, Tolima*. Repositorio corporación universitaria minuto de Dios. Consultada el 24 de abril de 2021.

<https://repository.uniminuto.edu/jspui/handle/10656/9981>

UNINORTE (s/f) *microfinanzas*. Repositorio universidad del norte. Consultado el 20 de abril de 2021.

<http://manglar.uninorte.edu.co/bitstream/handle/10584/128/72187691.doc.pdf;sequence=1http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-desarrollo-efectivo-de-las-microfinanzas-en-colombia-4-2007.pdf>

ANEXOS

ANEXO 1. FORMATO DE ENCUESTA

Encuesta para el análisis del impacto financiero del microcrédito en la ciudad de Honda Tolima

La presente encuesta tiene como finalidad recaudar información de la población objeto de estudio para el análisis del impacto financiero del microcrédito en la ciudad de Honda Tolima. La encuesta es realizada por estudiantes del programa de Gerencia financiera de la Corporación Universitaria Minuto de Dios y los resultados serán utilizados con fines únicamente académicos. Agradecemos de antemano ser responsables y honestos a la hora de contestar.

*Obligatorio

1. ¿Está usted de acuerdo en que sus respuestas sean compartidas tanto para la Universidad Minuto de Dios? *

SI

NO

2. Genero: *

- FEMENINO
- MASCULINO
- LGTBI

3. Mencione en que rango de edad se encuentra. *

- 18-20 años
- 20-23 años
- 23-25 años

4. Estado civil *

- Soltero
- Casado
- Unión Libre
- Otro

5. Nivel de educación *

- Primaria
- Secundaria
- Técnico o tecnología
- Educación Superior

6. ¿Mencione en la actualidad cuál es su ocupación? *

- Independiente
- Empleado
- Estudiante
- Desempleado

7. ¿Cuál es su nivel de ingreso mensualmente? *

- Ninguno
- Menos de un SMMLV
- Entre 1 y 2 SMMLV
- Entre 2 y 4 SMMLV
- Mas de 4 SMMLV

8. ¿En cuál de los siguientes rangos se encuentran aproximadamente sus gastos mensuales? *

- Menos de un SMMLV
- Entre 1 y 2 SMMLV
- Mas de 3 SMMLV

9. ¿Cuántas personas conforman su núcleo familiar? *

Tu respuesta _____

10. ¿Cuenta usted con ahorros en la actualidad? *

- SI
- NO

11. ¿Cuenta con experiencia crediticia? *

- SI
- NO

12. ¿Considera que la mejor manera de conseguir bienes y servicios es a través de la adquisición de un crédito? *

- SI
- NO

13. ¿Quién influye en su decisión cuando va a adquirir un crédito? *

- Familiar
- Amigos
- Ninguno
- Otro

14. ¿Cuál de estas razones valora más a la hora de elegir una fuente de financiamiento? SELECCION MULTIPLE *

- Rapidez en la aprobación
- Comisiones bajas
- Le brinda confianza
- Tramites fáciles
- Adaptable a las necesidades
- Tasas de interés
- Reconocimiento en el sector
- Forma de pago flexible
- Otro

15. ¿Sabe que es un microcrédito? *

- SI
- NO

16. ¿Ha solicitado Microcrédito antes? *

- SI
- NO

17. ¿Si la respuesta anterior fue positiva, Cuál fue la cantidad solicitada?

- Menos de \$500.000
- Entre \$501.000 y \$1.000.000
- Entre \$1.001.000 y \$4.000.000
- Entre \$4.001.000 y \$5.000.000
- Más de \$5.000.000
- Respuesta anterior NO

18. ¿Cuál considera que es el principal obstáculo al momento de acceder a un microcrédito en el sector financiero? *

- Demoras en el estudio del crédito
- Tasas de interés
- Falta de Historia crediticia
- Capacidad de pago
- Alto nivel de endeudamiento
- Desconocimiento del proceso para el otorgamiento
- No estar registrado en cámara y comercio
- No contar una garantía que respalde la obligación
- Otro

19. Estaría dispuesto a obtener un financiamiento con: *

- Un familiar
- Un amigo
- Entidad bancaria
- Prestamista "Gota Gota"

20. ¿Cómo le gustaría que fueran los pagos de los créditos? *

- Diario
- Semanal
- Quincenal
- Mensual

21. ¿Cuál sería el monto que podría pagar mensualmente según su necesidad de financiación? *

- Menos de 100.000 mil pesos
- De 101.000 a 200.000 mil pesos
- Entre 201.000 y 300.000 mil pesos
- Mas de 300.000 mil pesos

22. Sabe que es un crédito extra bancario (gota gota) *

- Micro crédito informal.
- Préstamo bancario.
- Préstamo ilegal.
- Otro

23. Ha accedido a créditos extra bancarios (gota gota) *

- SI
- NO

24. ¿Si la respuesta anterior es si, cual fue el monto solicitado?

- Menos de 200.000 mil pesos
- Entre 200.000 y 500.000 mil pesos
- Entre 500.000 y 1.000.000 de pesos
- Mas de 1.000.000 de pesos

25. Usted accede a un microcrédito extra bancario (gota gota) por: *

- Dificultad al acceder a créditos con entidades bancarias.
- Falta de información.
- Rapidez en el desembolso del préstamo
- No requiere soportes para la adquisición del préstamo
- Nunca he accedido a un credito extra bancario
- Otro

26. ¿Su planificación financiera se desarrolla en? *

- Compra de casa propia
- Educación
- Gastos básicos del hogar
- Pago de créditos u obligaciones
- Gastos varios
- Otro

27. Cual considera que debería ser el apoyo por parte de las entidades bancarias.
*

- Prestar ayuda en los procesos de adquisición de un préstamo.
- Brindar información de la facilidad de acceso a los productos.
- No discriminar.
- Asesorar en ideas de negocio de pequeñas empresas.
- Identificar grupos vulnerables en términos de capacidad financiera.
- Desarrollar políticas más flexibles para el préstamo de microcréditos.
- Otro

Enviar

ANEXO 2. SIMULACIONES DE MICROCRÉDITO

Cuota	Deuda	Amortización	Interés	Mipyme + IVA	Seguro	Cuota por Financiamiento	Cuota Total a Pagar	Cuota Total + Cuota Preap
0	800.000,00	-	-	-	-	-	-	-
1	743.903,05	56.096,95	24.682,66	5.351,00	297,00	86.428,00	86.428,00	86.428,00
2	686.075,33	57.827,72	22.951,88	4.935,00	297,00	86.012,00	86.012,00	86.012,00
3	626.463,43	59.611,90	21.167,70	4.506,00	297,00	85.583,00	85.583,00	85.583,00
4	565.012,30	61.451,13	19.328,48	4.064,00	297,00	85.141,00	85.141,00	85.141,00
5	501.665,20	63.347,10	17.432,51	3.609,00	297,00	84.686,00	84.686,00	84.686,00
6	436.363,64	65.301,57	15.478,04	3.139,00	297,00	84.216,00	84.216,00	84.216,00
7	369.047,30	67.316,34	13.463,27	2.655,00	297,00	83.732,00	83.732,00	83.732,00
8	299.654,03	69.393,27	11.386,33	2.156,00	297,00	83.233,00	83.233,00	83.233,00
9	228.119,75	71.534,28	9.245,32	1.641,00	297,00	82.718,00	82.718,00	82.718,00
10	154.378,40	73.741,35	7.038,25	1.111,00	297,00	82.188,00	82.188,00	82.188,00
11	78.361,88	76.016,52	4.763,09	564,00	297,00	81.641,00	81.641,00	81.641,00
12	0,00	78.361,88	2.417,72	-	297,00	81.077,00	81.077,00	81.077,00

Cuota	Deuda	Amortización	Interés	Mipyme + IVA	Seguro	Cuota por Financiamiento	Cuota Total a Pagar	Cuota Total + Cuota Preap
0	3.000.000,00	-	-	-	-	-	-	-
1	2.937.809,10	62.190,90	92.559,96	21.133,00	1.358,00	177.242,00	177.242,00	177.242,00
2	2.873.699,40	64.109,70	90.641,17	20.672,00	1.358,00	176.781,00	176.781,00	176.781,00
3	2.807.611,71	66.087,69	88.663,17	20.197,00	1.358,00	176.306,00	176.306,00	176.306,00
4	2.739.484,99	68.126,72	86.624,14	19.707,00	1.358,00	175.816,00	175.816,00	175.816,00
5	2.669.256,33	70.228,65	84.522,21	19.201,00	1.358,00	175.310,00	175.310,00	175.310,00
6	2.596.860,89	72.395,44	82.355,42	18.681,00	1.358,00	174.790,00	174.790,00	174.790,00
7	2.522.231,81	74.629,08	80.121,78	18.144,00	1.358,00	174.253,00	174.253,00	174.253,00
8	2.445.300,17	76.931,64	77.819,23	17.590,00	1.358,00	173.699,00	173.699,00	173.699,00
9	2.365.994,94	79.305,23	75.445,63	17.020,00	1.358,00	173.129,00	173.129,00	173.129,00
10	2.284.242,87	81.752,06	72.998,80	16.432,00	1.358,00	172.541,00	172.541,00	172.541,00
11	2.199.968,49	84.274,39	70.476,48	15.826,00	1.358,00	171.935,00	171.935,00	171.935,00
12	2.113.093,96	86.874,53	67.876,33	15.201,00	1.358,00	171.310,00	171.310,00	171.310,00
13	2.023.539,06	89.554,90	65.195,97	14.556,00	1.358,00	170.665,00	170.665,00	170.665,00
14	1.931.221,10	92.317,96	62.432,90	13.892,00	1.358,00	170.001,00	170.001,00	170.001,00
15	1.836.054,82	95.166,28	59.584,58	13.208,00	1.358,00	169.317,00	169.317,00	169.317,00
16	1.737.952,34	98.102,48	56.648,39	12.502,00	1.358,00	168.611,00	168.611,00	168.611,00
17	1.636.823,08	101.129,26	53.621,60	11.775,00	1.358,00	167.884,00	167.884,00	167.884,00
18	1.532.573,64	104.249,44	50.501,43	11.025,00	1.358,00	167.134,00	167.134,00	167.134,00
19	1.425.107,76	107.465,88	47.284,99	10.252,00	1.358,00	166.361,00	166.361,00	166.361,00
20	1.314.326,20	110.781,56	43.969,31	9.455,00	1.358,00	165.564,00	165.564,00	165.564,00

21	1.200.126,67	114.199,54	40.551,33	8.633,00	1.358,00	164.742,00	164.742,00	164.742,00
22	1.082.403,70	117.722,97	37.027,89	7.786,00	1.358,00	163.895,00	163.895,00	163.895,00
23	961.048,58	121.355,12	33.395,75	6.913,00	1.358,00	163.022,00	163.022,00	163.022,00
24	835.949,26	125.099,32	29.651,54	6.013,00	1.358,00	162.122,00	162.122,00	162.122,00
25	706.990,20	128.959,05	25.791,81	5.086,00	1.358,00	161.195,00	161.195,00	161.195,00
26	574.052,34	132.937,87	21.813,00	4.129,00	1.358,00	160.238,00	160.238,00	160.238,00
27	437.012,89	137.039,44	17.711,42	3.144,00	1.358,00	159.253,00	159.253,00	159.253,00
28	295.745,33	141.267,57	13.483,30	2.127,00	1.358,00	158.236,00	158.236,00	158.236,00
29	150.119,19	145.626,14	9.124,73	1.080,00	1.358,00	157.189,00	157.189,00	157.189,00
30	-0,00	150.119,19	4.631,68	-	1.358,00	156.109,00	156.109,00	156.109,00

Cuota	Deuda	Amortización	Interés	Mipyme + IVA	Seguro	Cuota por Financiamiento	Cuota Total a Pagar	Cuota Total + Cuota Preap
0	4.000.000,00	-	-	-	-	-	-	-
1	3.917.078,80	82.921,20	123.413,28	17.130,00	1.486,00	224.950,00	224.950,00	224.950,00
2	3.831.599,20	85.479,60	120.854,89	16.757,00	1.486,00	224.577,00	224.577,00	224.577,00
3	3.743.482,28	88.116,93	118.217,56	16.371,00	1.486,00	224.191,00	224.191,00	224.191,00
4	3.652.646,65	90.835,63	115.498,86	15.974,00	1.486,00	223.794,00	223.794,00	223.794,00
5	3.559.008,44	93.638,21	112.696,28	15.564,00	1.486,00	223.384,00	223.384,00	223.384,00
6	3.462.481,19	96.527,26	109.807,23	15.142,00	1.486,00	222.962,00	222.962,00	222.962,00
7	3.362.975,74	99.505,44	106.829,04	14.707,00	1.486,00	222.527,00	222.527,00	222.527,00
8	3.260.400,23	102.575,52	103.758,97	14.259,00	1.486,00	222.079,00	222.079,00	222.079,00
9	3.154.659,92	105.740,31	100.594,17	13.796,00	1.486,00	221.616,00	221.616,00	221.616,00

10	3.045.657,17	109.002,75	97.331,73	13.319,00	1.486,00	221.139,00	221.139,00	221.139,00
11	2.933.291,32	112.365,85	93.968,64	12.828,00	1.486,00	220.648,00	220.648,00	220.648,00
12	2.817.458,61	115.832,71	90.501,78	12.321,00	1.486,00	220.141,00	220.141,00	220.141,00
13	2.698.052,08	119.406,53	86.927,95	11.799,00	1.486,00	219.619,00	219.619,00	219.619,00
14	2.574.961,46	123.090,62	83.243,87	11.261,00	1.486,00	219.081,00	219.081,00	219.081,00
15	2.448.073,09	126.888,37	79.446,11	10.706,00	1.486,00	218.526,00	218.526,00	218.526,00
16	2.317.269,79	130.803,30	75.531,18	10.134,00	1.486,00	217.954,00	217.954,00	217.954,00
17	2.182.430,77	134.839,02	71.495,47	9.544,00	1.486,00	217.364,00	217.364,00	217.364,00
18	2.043.431,52	138.999,25	67.335,24	8.936,00	1.486,00	216.756,00	216.756,00	216.756,00
19	1.900.143,68	143.287,84	63.046,65	8.310,00	1.486,00	216.130,00	216.130,00	216.130,00
20	1.752.434,94	147.708,74	58.625,74	7.664,00	1.486,00	215.484,00	215.484,00	215.484,00
21	1.600.168,89	152.266,05	54.068,44	6.998,00	1.486,00	214.818,00	214.818,00	214.818,00
22	1.443.204,93	156.963,96	49.370,52	6.311,00	1.486,00	214.131,00	214.131,00	214.131,00
23	1.281.398,11	161.806,82	44.527,66	5.604,00	1.486,00	213.424,00	213.424,00	213.424,00
24	1.114.599,01	166.799,10	39.535,39	4.874,00	1.486,00	212.694,00	212.694,00	212.694,00
25	942.653,61	171.945,40	34.389,08	4.122,00	1.486,00	211.942,00	211.942,00	211.942,00
26	765.403,11	177.250,49	29.083,99	3.347,00	1.486,00	211.167,00	211.167,00	211.167,00
27	582.683,86	182.719,26	23.615,23	2.548,00	1.486,00	210.368,00	210.368,00	210.368,00
28	394.327,10	188.356,75	17.977,73	1.724,00	1.486,00	209.544,00	209.544,00	209.544,00
29	200.158,92	194.168,19	12.166,30	875,00	1.486,00	208.695,00	208.695,00	208.695,00
30	-0,00	200.158,92	6.175,57	-	1.486,00	207.820,00	207.820,00	207.820,00

Cuota	Deuda	Amortización	Interés	Mipyme + IVA	Seguro	Cuota por Financiamiento	Cuota Total a Pagar
0	10.000.000,00	-	-	-	-	-	-
1	9.906.499,90	93.500,10	308.533,21	43.324,00	3.715,00	449.072,00	449.072,00
2	9.810.115,02	96.384,89	305.648,42	42.902,00	3.715,00	448.650,00	448.650,00
3	9.710.756,34	99.358,68	302.674,63	42.468,00	3.715,00	448.216,00	448.216,00
4	9.608.332,11	102.424,23	299.609,08	42.020,00	3.715,00	447.768,00	447.768,00
5	9.502.747,76	105.584,35	296.448,95	41.558,00	3.715,00	447.306,00	447.306,00
6	9.393.905,78	108.841,98	293.191,33	41.082,00	3.715,00	446.830,00	446.830,00
7	9.281.705,66	112.200,12	289.833,19	40.591,00	3.715,00	446.339,00	446.339,00
8	9.166.043,79	115.661,86	286.371,44	40.085,00	3.715,00	445.833,00	445.833,00
9	9.046.813,38	119.230,42	282.802,89	39.564,00	3.715,00	445.312,00	445.312,00
10	8.923.904,31	122.909,07	279.124,24	39.026,00	3.715,00	444.774,00	444.774,00
11	8.797.203,08	126.701,22	275.332,08	38.472,00	3.715,00	444.220,00	444.220,00
12	8.666.592,71	130.610,38	271.422,93	37.901,00	3.715,00	443.649,00	443.649,00
13	8.531.952,57	134.640,14	267.393,17	37.312,00	3.715,00	443.060,00	443.060,00
14	8.393.158,33	138.794,24	263.239,07	36.705,00	3.715,00	442.453,00	442.453,00
15	8.250.081,83	143.076,50	258.956,81	36.080,00	3.715,00	441.828,00	441.828,00
16	8.102.590,95	147.490,88	254.542,42	35.435,00	3.715,00	441.183,00	441.183,00
17	7.950.549,48	152.041,47	249.991,84	34.770,00	3.715,00	440.518,00	440.518,00
18	7.793.817,02	156.732,45	245.300,85	34.084,00	3.715,00	439.832,00	439.832,00
19	7.632.248,86	161.568,17	240.465,14	33.378,00	3.715,00	439.126,00	439.126,00
20	7.465.695,77	166.553,08	235.480,22	32.649,00	3.715,00	438.397,00	438.397,00
21	7.294.003,97	171.691,80	230.341,51	31.899,00	3.715,00	437.647,00	437.647,00

22	7.117.014,91	176.989,06	225.044,25	31.124,00	3.715,00	436.872,00	436.872,00
23	6.934.565,15	182.449,76	219.583,54	30.327,00	3.715,00	436.075,00	436.075,00
24	6.746.486,21	188.078,94	213.954,36	29.504,00	3.715,00	435.252,00	435.252,00
25	6.552.604,40	193.881,80	208.151,50	28.656,00	3.715,00	434.404,00	434.404,00
26	6.352.740,70	199.863,70	202.169,61	27.782,00	3.715,00	433.530,00	433.530,00
27	6.146.710,54	206.030,16	196.003,15	26.881,00	3.715,00	432.629,00	432.629,00
28	5.934.323,67	212.386,87	189.646,43	25.952,00	3.715,00	431.700,00	431.700,00
29	5.715.383,95	218.939,71	183.093,59	24.995,00	3.715,00	430.743,00	430.743,00
30	5.489.689,22	225.694,73	176.338,58	24.008,00	3.715,00	429.756,00	429.756,00
31	5.257.031,06	232.658,16	169.375,14	22.990,00	3.715,00	428.738,00	428.738,00
32	5.017.194,62	239.836,44	162.196,87	21.941,00	3.715,00	427.689,00	427.689,00
33	4.769.958,43	247.236,19	154.797,12	20.860,00	3.715,00	426.608,00	426.608,00
34	4.515.094,18	254.864,25	147.169,06	19.746,00	3.715,00	425.494,00	425.494,00
35	4.252.366,52	262.727,66	139.305,65	18.597,00	3.715,00	424.345,00	424.345,00
36	3.981.532,84	270.833,68	131.199,63	17.412,00	3.715,00	423.160,00	423.160,00
37	3.702.343,05	279.189,80	122.843,51	16.191,00	3.715,00	421.939,00	421.939,00
38	3.414.539,32	287.803,73	114.229,58	14.933,00	3.715,00	420.681,00	420.681,00
39	3.117.855,89	296.683,43	105.349,88	13.635,00	3.715,00	419.383,00	419.383,00
40	2.812.018,79	305.837,10	96.196,21	12.298,00	3.715,00	418.046,00	418.046,00
41	2.496.745,60	315.273,19	86.760,12	10.919,00	3.715,00	416.667,00	416.667,00
42	2.171.745,19	325.000,41	77.032,89	9.498,00	3.715,00	415.246,00	415.246,00
43	1.836.717,43	335.027,76	67.005,55	8.032,00	3.715,00	413.780,00	413.780,00
44	1.491.352,96	345.364,47	56.668,83	6.522,00	3.715,00	412.270,00	412.270,00

45	1.135.332,84	356.020,12	46.013,19	4.965,00	3.715,00	410.713,00	410.713,00
46	768.328,32	367.004,52	35.028,79	3.360,00	3.715,00	409.108,00	409.108,00
47	390.000,50	378.327,83	23.705,48	1.706,00	3.715,00	407.454,00	407.454,00
48	0,00	390.000,50	12.032,81	-	3.715,00	405.748,00	405.748,00

ANEXO 3. PROPUESTA DE NUEVO PRODUCTO FINANCIERO



MICREDIAHORRO



El Banco Caja Social desarrollo una solución donde puede acceder de manera fácil y oportuna a un microcrédito al mismo tiempo que realiza un ahorro. Con Micrediahorro podrá obtener crédito, realizar una horro mientras paga sus cuotas y adquirir experiencia en el sector financiero, todo con el respaldo de su Banco Amigo.



Características y beneficio

- Servicio personalizado a través de asesores especializados.
- Facilidad de acceso.
- Colocación de menores cuantías y acorde a su necesidad.
- Plazos flexibles de acuerdo con la capacidad de pago.
- Cuotas fijas durante la vigencia del microcrédito.
- Agilidad en el desembolso.
- El cliente no requiere tener experiencia financiera, pero no debe estar reportado en centrales.
- Educación financiera entregamos a los microempresarios conocimientos útiles sobre planeación y ahorro para que los pongan en práctica en sus negocios.
- Facilidad de pago de cuotas con debito automático.
- Podrá realizar un ahorro según su capacidad mientras paga sus cuotas mensuales, sin pagar cuota de manejo.
- Podrá construir historial crediticio.



Mercado Objetivo

Microempresarios:
Personas naturales y/o jurídicas con actividad productiva por cuenta y riesgo propio en: servicios, comercio, industria o agropecuaria ubicadas en localidades urbanas y rurales.

Endeudamiento:
Sujeto a estudio y análisis.

Empleados
Hasta 10 (incluido el propietario)

Nivel de ventas:
Hasta 71 SMLMV



Modelo de Otorgamiento



Destinos de MicrediAhorro

- Capital de Trabajo:

Financia necesidades de corto y mediano plazo, como adquisición de inventarios, nómina, cubrimiento de costos y gastos operativos de producción o comercialización de bienes o servicios.

- Mejoras Locativas:

Cuente con un crédito que facilita la reparación de daños o deterioros, permita el mejoramiento o adecuación de su negocio.

- Libre destinación:

Utiliza este crédito para lo que siempre has querido como estudio, viajar remodelar tu casa y lograr tus metas con el apoyo de banco caja social.



¿Cómo Solicitarlo?



Persona Natural

- ✓ Documento de identidad original
- ✓ Si es declarante: Extractos bancarios de los últimos 3 meses y declaración de renta de los últimos años o declaración de impuesto de ventas (IVA).
- ✓ Si no es declarante: Oficio de no declarante financiera.

Persona Jurídica

- ✓ Fotocopia del NIT
- ✓ Original del certificado de existencia y representación legal con fecha de expedición no mayor a 60 días
- ✓ Declaración de renta de los 2 últimos años.

Criterios Mínimos de Aceptación

Edad	Entre los 18 y 25 años
Ingresos Mínimos	1 SMLMV
Antigüedad en la actividad	6 Meses
Monto	Desde \$500.000 hasta \$10.000.000 según la capacidad del cliente.
Plazo	Desde 12 meses hasta 48 meses
Habitos de Pago	Consulta en centrales vigencia 60 días

Aval - Deudor Solidario

Deudor Solidario	Socio con ingreso principal de la unidad de negocio Cónyuge sin ingreso es deudor solidario
Aval	Tercero que ingresa como garantía El 60% de los ingresos netos deben cubrir la cuota

Experiencia Financiera

No requiere experiencia financiera, pero no debe tener reportes negativos en la centrales de riesgo para poder acceder al crédito.

Cobros Adicionales

Comisión Mipyme: Monto desembolsado

Aplica para	Monto	Valor de la comisión
Cliente Nuevo Informal Todos los perfiles	Desde 1 SMLMV hasta 4 SMLMV	7,50% + IVA
	Más de 4 SMLMV	4,50 + IVA