

**CRECIMIENTO ECONOMICO DE LOS NEGOCIOS DE SALPICON EN EL
CORREGIMIENTO DE CHICORAL A PARTIR DEL MICROREDITO COMO
MECANISMO DE FINANCIACION**

**YENNY MILENA GUZMAN MEDINA
YASMIN LORENA PUENTES GUZMAN
ANDRES FELIPE BARRAGAN HERNANDEZ**

**TRABAJO DE GRADO PRESENTADO COMO REQUISITO PARA OBTENER EL
TITULO DE CONTADOR PÚBLICO**

**INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR “ITFIP”
FACULTAD DE ECONOMÍA, ADMINISTRACIÓN Y CONTADURÍA
CONTADURÍA PÚBLICA
ESPINAL
2020**

**CRECIMIENTO ECONOMICO DE LOS NEGOCIOS DE SALPICON EN EL
CORREGIMIENTO DE CHICORAL A PARTIR DEL MICROREDITO COMO
MECANISMO DE FINANCIACION**

**YENNY MILENA GUZMAN MEDINA
YASMIN LORENA PUENTES GUZMAN
ANDRES FELIPE BARRAGAN HERNANDEZ**

**ELIZABETH PALMA CARDOSO
Directora del Proyecto
Contador Público**

**ORLANDO VARON
Asesor Metodológico del proyecto
Contador Público**

**INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR “ITFIP”
FACULTAD DE ECONOMÍA, ADMINISTRACIÓN Y CONTADURÍA
CONTADURÍA PÚBLICA
ESPINAL
2020**

Agradecimientos

Quiero aprovechar esta oportunidad para expresar mis más sinceros agradecimientos a quienes hicieron posible que se cumpliera este anhelo, doy gracias a Dios y a las personas que aportaron su grano de arena, su voz de aliento y un consejo en los momentos difíciles.

Además, el aporte incondicional de la Institución de Educación Superior ITFIP, agradezco a los Docentes y compañeros de estudio quienes gracias a su colaboración, compromiso y tiempo permitieron el desarrollo y estudio de la meta propuesta.

A Elizabeth Palma Cardoso, Directora del presente que, gracias a su aporte en conocimientos y dedicación, guio para direccionar y culminar el trabajo en el que se representa toda nuestra formación.

A Orlando Varón, Director del presente quien fue nuestro guía durante el desarrollo del trabajo.

Por último, agradezco a mi familia y a todas aquellas personas que fueron un soporte para mi vida espiritual y profesional dejando huellas imborrables en mi vida.

“YENY MILENA GUZMAN MEDINA”

Agradecimientos

A Dios, por permitirme vivir una nueva experiencia de vida a través de la educación superior en una institución educativa tan reconocida por su excelencia y calidad.

A mis padres, porque gracias a ellos tuve la fortuna de convivir junto a una familia que siempre me enseñó el significado de crecer como una persona llena de valores éticos y apasionada, siempre enfocada en alcanzar esas metas positivas para un proyecto de vida que me permita ser una persona ejemplar tanto para la sociedad como para mis hijos.

A todas esas personas que de alguna manera han contribuido a fortalecer ese deseo de convertirme en un gran profesional de la educación y de la vida.

A todos esos excelentes docentes que durante estos cinco años han colocado su granito de arena y su gran sabiduría para llenar mi mundo de conocimientos y habilidades que estoy más que seguro me ayudaran demasiado en el desarrollo de mi profesión ante la sociedad.

Este logro ha sido posible gracias a la INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR “ITFIP” que desde siempre me ha parecido un recinto categórico lleno de muchas fortalezas y oportunidades para el estudiantado, motivo por el cual decidí proyectar mi pregrado universitario en esta institución.

Y por su puesto a ti querido lector.

“ANDRES FELIPE BARRAGÁN HERNANDEZ”

Agradecimientos

A Dios por ayudarme en los momentos de aprendizaje y de duro sacrificio en mi carrera profesional y por darme los conocimientos para sacar adelante este trabajo de investigación.

A mis padres, hermanos y abuela por confiar en mí, darme su apoyo incondicional en toda la trayectoria de mi profesión y en tener en fe en mí de que lograría culminar con mi trabajo de investigación para obtener mi título de contador público.

A mi novio y suegros por animarme a seguir adelante con mi carrera y mis demás metas en la vida.

“YASMIN LORENA PUENTES GUZMÁN”

Dedicatoria

Este proyecto, es fruto de mis esfuerzos, momentos de alegrías, tristezas, días y noches largas de insomnio, etc., dedicarlo a las personas más importantes y que siempre han estado a mi lado apoyándome; mis padres, mi hermano y mis hijas.

A mi madre que siempre ha estado a mi lado para seguir adelante y sin ella no habría sido posible la realización de mi anhelo.

A Dios por darme inteligencia y salud de ver lograr mis metas, de obtener un título profesional, y por permitirme llegar a este punto, fin de una etapa más, pero comienzo de otra nueva que viviré con mayor intensidad.

“YENY MILENA GUZMAN MEDINA”

Dedicatoria

Desde que Iniciamos este proyecto tuve muy claro que necesitaría mucha energía, entusiasmo, voluntad, tiempo, persistencia y tenacidad para alcanzar el objetivo que nos trazamos para esta investigación; sabía que tendría que sacrificar momentos con mi familia y amigos para dedicárselos a este trabajo; pero gracias a eso y a Dios puedo decir que valió la pena porque hemos culminado nuestro proyecto de grado con éxito y es por eso que dedico este gran logro alcanzado en mi carrera profesional a mi compañera de vida, a mis hijos, a mis padres y a mis dos hermanos porque de una u otra manera cada uno de ellos colocaron su granito de arena y de confianza en mí como apoyo incondicional para terminar este proyecto y mi carrera profesional.

“ANDRES FELIPE BARRAGAN HERNANDEZ”

Dedicatoria

Este trabajo de investigación principalmente va dedicado a mis padres que me brindaron su apoyo en el transcurso de mi carrera y me hicieron sentir segura en toda mi trayectoria.

A mis hermanos y abuela que me apoyaron en todo momento y que me brindaron en algún momento esas palabras de ánimo para continuar cada día esforzándome más.

A mi novio y suegros por darme esas palabras de ánimo y fuerza que me daban todos los días en mi carrera y brindarme todo lo necesario para continuar con mis metas y cumplir con cada una de ellas y así obtener el título de contador público con esta modalidad de trabajo de investigación.

“YASMIN LORENA PUENTES GUZMÁN”

Lista de Tablas

TABLA 1. LISTADO DE MICROEMPRESAS DE SALPICÓN CORREGIMIENTO CHICORAL	43
--	----

Lista de Gráficos

GRÁFICA 1. ENTIDADES DE PRÉSTAMOS	45
GRÁFICA 2. RECURSOS QUE UTILIZAN LOS MICROEMPRESARIOS	46
GRÁFICA 3. USO DE LOS RECURSOS OBTENIDOS	47
GRÁFICA 4. PROCESO DE BÚSQUEDA DE PRÉSTAMOS	48
GRÁFICA 5. CONCEPTO DE MICROCRÉDITO	49
GRÁFICA 6. DIFERENCIA ENTRE PRÉSTAMO Y CRÉDITO	50
GRÁFICA 7. CONOCIMIENTO DE ENTIDADES QUE OFRECEN SERVICIO MICROCRÉDITO	51
GRÁFICA 8. ENTIDADES QUE PRESTEN ESTE SERVICIO	52
GRÁFICA 9. RANGOS DE TIEMPO DE SOLICITUD DE CRÉDITOS	53

Lista de Anexos

ANEXO 1. ENCUESTA.....	62
ANEXO 2. ENCUESTA.....	63
ANEXO 3. ENCUESTA 1 PÁG. 1.....	64
ANEXO 4. ENCUESTA 1 PÁG. 2.....	65
ANEXO 5. ENCUESTA 2 PÁG. 1.....	66
ANEXO 6. ENCUESTA 2 PÁG. 2.....	67
ANEXO 7. ENCUESTA 3 PÁG. 1.....	68
ANEXO 8. ENCUESTA 3 PÁG. 2.....	69
ANEXO 9. ENCUESTA 4 PÁG. 1.....	70
ANEXO 10. ENCUESTA 4 PÁG. 2.....	71
ANEXO 11. ENCUESTA 5 PÁG. 1.....	72
ANEXO 12. ENCUESTA 5 PÁG. 2.....	73
ANEXO 13. ENCUESTA 6 PÁG. 1.....	74
ANEXO 14. ENCUESTA 6 PÁG. 2.....	75
ANEXO 15. ENCUESTA 7 PÁG. 1.....	76
ANEXO 16. ENCUESTA 7 PÁG. 2.....	77
ANEXO 17. ENCUESTA 8 PÁG. 1.....	78
ANEXO 18. ENCUESTA 8 PÁG. 2.....	79
ANEXO 19. ENCUESTA 9 PÁG. 1.....	80
ANEXO 20. ENCUESTA 9 PÁG. 2.....	81
ANEXO 21. ENCUESTA 10 PÁG. 1.....	82
ANEXO 22. ENCUESTA 10 PÁG. 2.....	83
ANEXO 23. GUIA METODOLÓGICA	84

Tabla de contenido

1.	Introducción	16
2.	Problema de Investigación	17
2.1.	Formulación Del Problema	20
3.	Justificación	21
4.	Objetivos.....	23
4.1.	Objetivo General	23
4.2.	Objetivos Específicos	23
5.	Marco de Referencia	24
5.1.	Marco Teórico	24
5.2.	El Microcrédito.....	25
5.3.	El Emprendimiento.....	28
5.4.	Marco Legal o Normativo	31
5.4.1.	Ley 590 de 2000	31
5.4.2.	Conpes 3424 de 2006.....	32
5.4.3.	Decreto 3965 de 2006.....	33
5.4.4.	Conpes 3484 de 2007.....	33
5.4.5.	Decreto 919 de 2008.....	344
6.	Marco Geográfico	366
7.	Metodología.....	377
7.1.	Tipo de Investigación.....	37
7.2.	Enfoque	377
7.3.	Técnicas de Recolección de Información	40
7.4.	Instrumentos de Recolección de Información.....	41
7.5.	Población Muestra	411
7.5.1.	Población:.....	422
7.5.2.	Muestra de Estudio	432
8.	Aplicación de Encuestas.....	444
9.	Presentación y Análisis de Resultados	455
9.1.	Análisis de las Encuestas	455
10.	Resultados Obtenidos (Tomado Como resultados actuales)	54
11.	Conclusiones.....	566

12.	Recomendaciones.....	588
13.	Referencias Bibliográficas	60
14.	Anexos.....	62/100

Resumen

Las microempresas hacen parte esencial en el desarrollo productivo de nuestro país y en Chicoral Tolima los negocios de salpicón son importantes debido a su alta contribución a la economía de este corregimiento y la región. De esta forma analizar las condiciones en materia de préstamos y en especial el conocimiento y uso del microcrédito por parte de estos, es una condición importante para que el desarrollo económico tome una evolución positiva. Se realizó un análisis descriptivo de las condiciones que presentan las microempresas en materia de acceso a préstamos y el nivel de conocimiento que se poseen sobre el microcrédito que ha sido fundado para este tipo de organizaciones.

Palabras Clave

Microcrédito, agiotistas, negocios de salpicón, financiación, crecimiento económico

Abstract

The Microenterprises are an essential part in the productive development of our country and in Chicoral Tolima, salpicón businesses are important due to their high contribution to the economy of this township and the region. In this way, analyzing the conditions in the matter of loans and especially the knowledge and use of microcredit by them, is an important condition for economic development to take a positive evolution. A descriptive analysis is made of the conditions that microenterprises present in terms of access to loans and the level of knowledge that they possess about microcredit that has been founded for this type of organization.

Keywords

Microcredit, agiotistas, salpicón businesses, financing, economic growth

1. Introducción

Entendido como el sistema de financiamiento a microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamos es de 25 salarios mínimos mensuales legales vigentes (Ley 590 de 2000, Ley para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas), el cual para este año 2020 asciende a la suma de VEINTIUN MILLONES NOVECIENTOS CUARENTA Y CINCO MIL CINCUENTA PESOS MDA CTE. (\$ 21.945.050)

Esta investigación hace referencia al “Microcrédito” partiendo del concepto básico con el que se establece como opción de financiamiento para aquellas pequeñas unidades productivas que necesitan capital para generar patrimonio o para obtener activos productivos. El Microcrédito es uno de los mecanismos más importantes que ayudan a las pequeñas unidades productivas a acceder a los servicios financieros, por cuanto estas pequeñas unidades productivas necesitan fuentes de financiamiento diferentes a las convencionales en la medida que no cumplen los mismos requerimientos de riesgo de crédito que se les exige a las compañías consolidadas o de mayor tamaño.

Los negocios de salpicón forman parte fundamental en el crecimiento económico del corregimiento de Chicoral; la participación en el mercado de pequeñas empresas que se dedican a la fabricación de estos productos ha creado una gran oferta en el sector financiero para brindar recursos que puedan apoyar a estas microempresas en el desarrollo de su actividad comercial, y así contribuir al crecimiento empresarial y fortalecimiento cultural en la región.

2. Problema de Investigación

Una de las grandes problemáticas a nivel mundial son los índices de desempleo y escasa oferta laboral de los sectores empresariales. Las empresas están dejando de lado el trabajo humano, debido a que se han venido actualizando en cuanto a tecnología, y han tenido que prescindir de personal, lo que ha hecho que se genere la creación de pequeños negocios por parte de aquellas personas que buscan incansablemente hacerle jaque a esa bomba latente llamada pobreza; Pero, esto va más allá; en Colombia la pobreza y la indigencia está a la orden del día y cada día va en aumento; con una coyuntura aún mayor como consecuencia de la pandemia llamada COVID - 19 que desde el pasado 22 de marzo de 2020 conllevó al cierre indefinido de establecimientos industriales, productivos, comerciales y de servicio con el fin de evitar el incremento de contagios del virus, lo que ha generado un grado mayor de incertidumbre por parte de este tipo de unidades productivas, pues no tienen como seguir desarrollando su actividad económica por falta de ingresos e incremento de gastos de sostenimiento.

El microcrédito hace parte de un concepto más amplio, el de micro finanzas, que hace referencia a todos los servicios diseñados para satisfacer las necesidades financieras de las personas con bajos niveles de ingresos y activos. Generalmente, son personas que no trabajan en relación de dependencia, sino de forma independiente y tienen la capacidad de emprender actividades que eventualmente aumentarán su ingreso. Son los denominados “pobres emprendedores” y se diferencian de aquellos pobres que no tienen capacidad de llevar a cabo actividades económicas debido a la carencia de habilidades personales o al grado de indigencia en que se encuentran. Estos últimos deben ser asistidos preferiblemente mediante otro tipo de programas asistenciales. No obstante, algunos programas de

microcrédito se las han arreglado para asistir a los extremadamente pobres” (Littlefield, Murduch y Hashemi 2003).

Los programas que promueven el microcrédito se han convertido en uno de los mecanismos de fomento de la actividad empresarial con mayor crecimiento en América Latina. El surgimiento de estos productos financieros responde a las necesidades de financiación de los negocios de pequeños empresarios, los cuales adquieren importancia en la medida en que componen un porcentaje significativo de la actividad económica y pueden contribuir a la generación de empleo.

Según la encuesta sobre la situación actual del microcrédito en Colombia del Banco de la República, Durante el primer trimestre de 2019, la percepción de la demanda por nuevos microcréditos se mantuvo estable, ubicándose levemente por debajo del promedio del último año, tanto para el mercado de microcrédito en su conjunto, como para las entidades reguladas en particular. En cuanto a los factores que impiden otorgar un mayor volumen de microcrédito, los intermediarios manifestaron que la razón principal es la capacidad de pago (30,2%). En segundo lugar, se encuentran el sobreendeudamiento de los clientes (23,9%), y en tercer lugar las deudas con más de tres entidades (18,3%). Este último fue el factor que más ganó participación desde la pasada versión de la encuesta. Por otro lado, el historial crediticio fue el factor que más perdió participación.

No obstante, el microcrédito sigue manejando la tasa de interés más alta del mercado, a lo cual el gremio de micro finanzas del país expresó la necesidad de establecer tasas de interés a partir de una relación oferta – demanda, y no a través de la normatividad de la tasa de usura, con el fin de llegar a más colombianos.

Una de las defensas a este elevado interés para los préstamos del microcrédito, es el hecho de que resulta una labor titánica el dar crédito a toda esta población de

micro emprendedor, que poco o nada tienen para respaldar el pago y cumplimiento de sus cuotas. Por ahora, los avances son notorios y aun cuando los costos financieros son los más altos del mercado bancario, no hay duda de que ellos son significativamente inferiores a los que se ven precisados a pagar a los agiotistas, (se refiere a quienes cobran intereses excesivos sobre los créditos otorgados "<http://etimologias.dechile.net/?agiotista>"), las casas de empeños y otros agentes del mercado extra bancario.

Como ya se mencionó, lo claro de todo esto es que el microcrédito sí ha generado bondades y mejoras en la calidad de vida de los colombianos; en cada uno de sus departamentos y ciudades, se ha ido gestando como una solución verídica al desempleo. Entre estos departamentos tenemos el departamento del Tolima, municipio del Espinal, en el Corregimiento de Chicoral. Es aquí donde se ubica un número importante de micro emprendedor.

Por medio de este proyecto se logró realizar un estudio minucioso del aporte que le brindan LOS MICROREDITOS al crecimiento económico de las microempresas que se dedican a la fabricación y venta de salpicón en el corregimiento de Chicoral y a su vez diseñamos una guía metodológica que les permitirá asesorarse sobre cómo pueden adquirir estos recursos otorgados por estas líneas de crédito y de esta manera poder crear estrategias que ayuden a multiplicar las utilidades por medio de inversiones favorables y productivas en la región.

Con el propósito de identificar en qué grado contribuye el microcrédito al mejoramiento económico de estas unidades productivas, se formuló el problema de investigación.

2.1. Formulación Del Problema

¿Cómo contribuye el MICROCREDITO y el programa UNIDOS POR COLOMBIA al sostenimiento y crecimiento económico de los negocios de salpicón en el corregimiento de Chicoral?

3. Justificación

El microempresario con el deseo de hacer su negocio y darle continuidad, se ve en la necesidad de acudir a préstamos inmediatos con agiotistas los cuales no necesita de mucha documentación y requisitos, esto implica tomar decisiones, enfrentar riesgos y obtener beneficios de una actividad de la cual se es el principal responsable.

La limitación en el acceso al crédito adecuado es uno de los principales motivos por los que las Microempresas no crecen. Para estas empresas es más difícil afrontar situaciones de crisis o invertir para modernizar sus operaciones e innovar cuando no tienen acceso a fuentes de financiación formales.

El Estudio de Demanda de Inclusión Financiera (2014) identificó que los microempresarios que logran acceder al crédito formal tienen mayores recursos disponibles para: i) capital de trabajo (67%), que incluye, entre otras cosas, surtir el negocio para temporadas altas o cubrir los gastos del negocio en los meses en los que los ingresos/ventas no son suficientes; ii) para inversión (21%), tanto en la ampliación del negocio como en la compra o remodelación del local; y iii) para cubrir gastos normales del negocio (18%).

El crédito entonces se convierte en una herramienta financiera que potencializa el crecimiento empresarial. De acuerdo con el estudio hecho por Luis Alberto Zuleta para la Cepal (2016), las empresas que tienen crédito presentan un mayor crecimiento en ventas, mayores márgenes de producción e inversión en maquinaria y equipo, mientras que las empresas que no tienen crédito tienen una mayor probabilidad de que sus ventas permanezcan iguales. Además, como resultado de las limitaciones en el acceso al crédito formal, las Microempresas se ven obligadas en muchos casos a recurrir a fuentes inapropiadas de financiación para

apalancarse, como son los créditos con Agiotistas, que resultan en estructuras financieras que no se adaptan a sus necesidades, las cuales, por lo general, tienen una inclinación hacia el corto plazo y elevados costos.

Por esta razón este es un proyecto que pretende educar y concientizar a los microempresarios del corregimiento de Chicoral sobre la importancia de un adecuado manejo de recursos provenientes de MICROCREDITOS adquiridos en las diferentes entidades financieras y de esta manera aportar para que las micro empresas sigan creciendo y a su vez avanzar en el desarrollo económico de nuestro municipio a nivel departamental y nacional y a su vez se busca identificar los aportes y beneficios que genera el microcrédito en los micro-emprendedores del Corregimiento de Chicoral.

4. Objetivos

4.1. Objetivo General

Analizar el crecimiento económico de los negocios de salpicón en el corregimiento de Chicoral a partir del microcrédito como mecanismo de financiación.

4.2. Objetivos Específicos

- ✚ Identificar las fuentes de financiación utilizadas por estos microempresarios para el desarrollo de la actividad comercial de sus negocios de salpicón.
- ✚ Determinar los factores que influyen en la preferencia de estas fuentes de financiación para estos negocios.
- ✚ Definir estrategias que permitan a los negocios de salpicón del corregimiento de Chicoral acceder a mejores fuentes de financiación que contribuyan a su crecimiento económico.
- ✚ Orientar a estos microempresarios a través del diseño de una guía metodológica para que adquieran recursos de financiamiento ofrecidos por las diferentes entidades financieras como el MICROCRÉDITO y por el gobierno de Colombia a través del programa UNIDOS POR COLOMBIA para que así puedan mantenerse y reinventarse, en medio de las dificultades que atraviesan a raíz de la pandemia ocasionada por el COVID-19.

5. Marco de Referencia

5.1. Marco Teórico

Partiendo desde el punto de vista del autor (Lorenzo, 2018) “El crecimiento económico es un fenómeno complejo en el que, mediante la acumulación de más y mejores factores productivos y de su utilización mediante técnicas cada vez más productivas, las economías son capaces de generar una mayor cantidad de bienes y servicios. Se trata además de un proceso dinámico que entraña un cambio continuo en la estructura sectorial. De hecho, este último podría ser considerado como uno de los hechos estilizados del crecimiento.”

Esto nos indica que al presentarse un elevado crecimiento económico es beneficioso para el bienestar de una población, de una región o de un país, pero para que esto suceda se deben de presentar ciertos factores entre ellas unas buenas políticas económicas plasmadas y diseñadas desde el gobierno nacional.

Según (Parkin, Economía, 2014) “El crecimiento económico es una expansión sostenida de las posibilidades de producción medidas por un incremento real del Producto Interno Bruto (PIB) en un periodo de tiempo dado”.

En la página 36 del libro principios de Macroeconomía de (Case, 2012) décima Edición se define el Crecimiento económico como: “Un aumento en el producto de una economía. Sucede cuando una sociedad adquiere nuevos recursos o aprende a producir más con los recursos existentes”.

Según (ZARTA, 2017)“en la región y lo local se destacan la participación porcentual entre el 2,6% al 75% de las actividades de mejoras en productos/servicios, Comercialización de nuevos productos/servicios, mejoras en los procesos productivos y adquisición de equipo y enseres” esto indica que los microempresarios invierten sus dineros en este tipo de inversiones que ayudan a determinar el éxito y así desarrollar un crecimiento económico de sus negocios”.

Se puede consultar más textos y encontrar mínimas variaciones, pero el concepto se resume como: El crecimiento económico se trata de un incremento permanente en la producción de bienes y servicios al utilizar mayores recursos o utilizar más eficientemente los recursos disponibles, en un tiempo y lugar determinados medidos través del Producto Interno Bruto (PIB).

5.2. El Microcrédito

El microcrédito es un sistema de financiamiento que se define por prestar cantidades mínimas de capital para promover o impulsar proyectos productivos de las microempresas fabricantes y comercializadoras en los distintos sectores de la economía; esta forma de financiamiento está diseñada para unidades productivas y se debe de utilizar en la asignación de capital de trabajo es decir los gastos propios de su empresa o en la compra de activos fijos tales como maquinaria, tecnología, mobiliario entre otros; buscando así promover el crecimiento del negocio y recuperar el dinero que se solicitó en préstamo rápidamente.

Esto ha tomado mucha fuerza en diferentes países del mundo ya que su principal objetivo es ayudar a las personas de escasos recursos y a las microempresas a

contar con recursos adicionales para desarrollar su objeto social y así contribuir al crecimiento de cada una de ellas.

Para conocer más a fondo de donde nace la figura del microcrédito hasta su etapa actual nos ubicamos en Bangladesh, donde Muhammad Yunus se encargó de desarrollar el concepto que hoy conocemos como MICROCRÉDITO, llevándolo a fundar en 1976 el Grameen Bank⁵, el cual es considerado como el punto de partida de lo que conocemos hoy como microcrédito y de la aplicación que se les da a estos como herramienta de acceso al crédito para todos los grupos poblacionales de escasos recursos. Así, con posterioridad, en 1997 se realiza una cumbre sobre el microcrédito en Washington D.C., convocada a raíz del impacto que generó la figura de Yunus tras dos décadas de implementación de la figura, dicha cumbre fue presidida por “Jefes de Estado y dignatarios de la comunidad mundial del desarrollo, emprendió una campaña para ayudar a 100 millones de las familias más pobres del mundo hasta el año 2005. La importancia de este acontecimiento fue que consiguió dar una cierta celebridad al objetivo de reducción de la pobreza mediante el microcrédito y creó una institución cuya misión era promover esa meta a escala mundial. (Muhammad Yunus (Chittagong, 1940)

“Este sistema revolucionó al mundo financiero con su método basado en la confianza que posibilitó el acceso al crédito a aquellas personas de muy bajos ingresos. Bajo el supuesto de que las personas se ven incentivadas por su deseo de progresar, la falta de cobertura de los bancos en lugares aislados, el temor y el desconocimiento del crédito de las personas no bancarizadas y la cantidad de requisitos y trámites que impedían a la gente acceder a los servicios bancarios, llega un mecanismo que permitió reducir el riesgo de prestarle a la gente pobre y hacer del microcrédito una actividad viable”. (Roberts, oct 2003)

Así como a lo largo de la historia varios países han tenido la necesidad de fomentar estrategias para el desarrollo de microempresarios, COLOMBIA mediante la ley 590 de julio 10 del año 2000, modificada por la ley 905 de 2004 por las cuales se dictaron disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, se crea el CONSEJO SUPERIOR DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, el cual contribuye a la definición, formulación y ejecución de programas de promoción de las microempresas fabricantes y comercializadoras con énfasis en los referidos al acceso a los mercados de bienes y servicios, formación del capital humano, modernización, desarrollo tecnológico y “ MAYOR ACCESO A LOS MERCADOS FINANCIEROS “ por medio de estímulos e incentivos otorgados por el gobierno nacional a través de las entidades financieras de nuestro país. (superintendencia, 2012)

Llegando al entorno nacional la superintendencia financiera determina que todas las entidades y autores se basan en la ley 590 del año 2000 que establece acciones para “promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia, define la microempresa como toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que posee una planta de personal y activos totales por un valor inferior a 501 (smmlv)” (Arango, 2000), es decir, que para efecto de esta ley se entiende como el microcrédito un sistema de financiamiento que se hace a microempresas, en donde según la Superintendencia de Industria y comercio refiere que el monto máximo de préstamo es de veinticinco (25) salarios mínimos legales vigentes, ósea que estos montos equivalen a un máximo de \$ 21.945.050, dado que el salario mínimo legal vigente que rige para el año del 2020 es de \$ 877.802. (Superintendencia, 2012)

El Banco de la República define el microcrédito como un “conjunto de préstamos de monto pequeños concedidos a la población de bajos ingresos que tienen acceso restringido a los créditos de la banca convencional”, (BANREPUBLICA, 2014)

Ernesto Zarama Vásquez escritor, expresando como una alternativa al microcrédito de mejoramiento de calidad de vida de las personas desplazadas o que han sido tocadas por el conflicto armado ofrece en su libro el microcrédito como una salida de la pobreza para que aquella población que es vulnerable ante el cambio que exige diariamente el mundo actual. (Vasquez, 2009)

El departamento del Tolima, y por consiguiente propio municipio del Espinal, Tolima ha venido presentando un crecimiento económico favorable, pues a pesar de la difícil situación económica que ha venido presentando últimamente el país, nuestro municipio ha tenido un crecimiento económico basado en las empresas agropecuarias de la región y el uso de los sistemas financieros de nuestro municipio.

5.3. El Emprendimiento

La palabra emprendimiento puede definirse como el desarrollo de un proyecto que persigue un determinado fin económico, político o social, entre otros, y que posee ciertas características, principalmente que tiene una cuota de incertidumbre y de innovación.

Lo anterior puede complementarse con las siguientes definiciones acerca de la actividad emprendedora: “La actividad emprendedora es la gestión del cambio radical y discontinuo, o renovación estratégica, sin importar si esta renovación estratégica ocurre adentro o afuera de organizaciones existentes, y sin importar si

esta renovación da lugar, o no, a la creación de una nueva entidad de negocio” (Kundel, 1991)

Un emprendimiento es llevado a cabo por una persona a la cual se le llama emprendedor, la palabra emprendedor tiene su origen en el francés entrepreneur (pionero), y se usó para nombrar a aquellos que se lanzaban a la aventura de viajar hacia algo Nuevo y de allí se asocia que sea esta la principal característica que distingue hoy a un emprendedor.

De igual manera podemos definir que un emprendedor es quien comienza una empresa comercial, también puede relacionarse a cualquier persona que decida llevar adelante un proyecto, aunque éste no tenga fines económicos.

El emprendedor es una persona con capacidad de crear, de llevar adelante sus ideas, de generar bienes y servicios, de asumir riesgos y de enfrentar problemas. Es una persona que sabe no sólo “mirar” su entorno, sino también “ver” y descubrir las oportunidades que en él están ocultas. Posee iniciativa propia y sabe crear lo que necesita para emprender su proyecto, se comunica y genera redes de comunicación, y comienza a realizar su tarea sin dudar, ni dejarse vencer por temores.

Ser emprendedor significa ser capaz de crear algo nuevo o de dar un uso diferente a algo ya existente, y de esa manera generar un impacto en su propia vida y en la de la comunidad en la que habita.

A este emprendedor le surgen ideas las cuales las adopta y posee la creatividad necesaria de transformarlas, trabaja duramente y es eficiente con los recursos que dispone. El emprendedor no piensa su proyecto en forma corta, sino que tiene visión de futuro

Muchos consideran que tener éxito al realizar una actividad es una cuestión de suerte, sin embargo, es importante tener claro cuáles son las verdaderas causas que inducen a que un emprendimiento resulte favorable.

Según el consultor y profesor de negocios (Drucker, 1986) expresa en su libro “El empresariado innovador) donde ve el cambio como una norma saludable. No necesariamente lleva a cabo el cambio él mismo. Pero (y esto es lo que define al empresariado innovador) busca el cambio, responde a él y lo explota como una oportunidad”.

Drucker plantea el caso de McDonald Burger como un ejemplo. Ya que en ese emprendimiento no se inventó un nuevo producto, pero sí fue innovador en el aumento del rendimiento y en la forma de comercialización.

Este autor afirma que el ser emprendedor no es un rasgo del carácter, sino una conducta. Según él, cualquiera que sea capaz de tomar decisiones puede aprender a ser un empresario innovador.

(Audretsch, 2002) Afirma que: “la relación entre desempleo y emprendimiento es ambigua. Por una parte, al existir desempleo disminuye el costo de oportunidad de encarar un emprendimiento. En este caso el aumento del desempleo guía el inicio de actividades independientes porque ha bajado el costo de oportunidad de estar empleado en una empresa”.

En el caso que nos ocupa, los Microempresarios del corregimiento de Chicoral, han visto la necesidad de emprender sus negocios de salpicón, irlos fortaleciendo y a su vez ir contribuyendo a la disminución del desempleo lo cual favorece el desarrollo socio económico.

De esta manera, se propicia el desarrollo local en la región y se fomenta a emprender, a que la población que tiene su idea de negocio y a través del uso del microcrédito a mejorar su posición económica y así reducir el índice de pobreza.

5.4. Marco Legal o Normativo

En Colombia, a partir del año 2000, se creó una ley destinada a regular los micros, las pequeñas y medianas empresas en vista de que cada vez eran más las entidades de este tipo, y que debían ser reguladas por leyes con un enfoque diferente al de las entidades financieras.

A continuación, se describirá la ley creada para éstas, tomando las partes más importantes y a su vez, mencionar los decretos que la han ido modificando.

5.4.1. Ley 590 de 2000

Esta ley se creó con el fin de promover el desarrollo de los micros, pequeñas y medianas empresas. Lo primero que busca esta ley, es promover la dotación de factores que permitan a las micro, pequeñas y medianas empresas tener acceso a materias primas, bienes de capital, propiedad planta y equipo, y a su vez disponer de una formación de capital humano y tecnológico y, por último, tener acceso a las entidades financieras.

En esta ley, también se hace mención a las comisiones y honorarios que pueden cobrar las entidades financieras, entidades de microcréditos y demás intermediarios financieros que presten este servicio; establecen un límite de comisiones y

honorarios estipulado por el Concejo Superior de las Microempresas, el cual está entre 4,5% y 7,5% efectivo anual dependiendo del monto del microcrédito.

El Artículo 68 de la Ley 45 de 1990 es el que hace mención de esta tarifa. Estas comisiones y honorarios, se crean pensando en el mayor costo en el que incurren las entidades debido a los bajos montos que se prestaban y los altos costos de operación: análisis de la capacidad de pago y mayor número de analistas de crédito. Por último, se enuncia la creación del Fondo de Inversiones de Capital de Riesgo de los micros, pequeñas y medianas empresas rurales: EMPRENDER. El objeto es apoyar a los micro, pequeños y medianos productores con domicilio en las zonas rurales, para fortalecer el desarrollo de éstas.

5.4.2. Conpes 3424 de 2006

El Consejo Nacional de Política Económica y Social CONPES hace parte del Departamento de Planeación Nacional (DPN) y se encarga de dictar las políticas estratégicas sociales y económicas. Este Concejo, es el encargado de velar por el cumplimiento de las políticas desde La presidencia hasta las alcaldías municipales. Vigila el cumplimiento de las políticas en las tres ramas del poder público y todos sus niveles: Ejecutivo, Legislativo y Judicial.

En el año 2006, el Concejo crea CONPES 3424, que se refiere a: “la banca de las oportunidades una política para promover el acceso al crédito y a los demás servicios financieros buscando equidad social”. Es aquí donde los gobernantes entienden cuánto puede ayudar el microcrédito a las MIPYMES con su apoyo, y más allá de eso, cómo por medio de muchos pequeños empresarios, se puede aportar al crecimiento económico del país.

5.4.3. Decreto 3965 de 2006

Partiendo de la Ley 590 de 2000 y del CONPES 3424 de 2006 se han expedido normas y decretos que complementan las normas existentes para el microcrédito. Este decreto les da la posibilidad a las entidades financieras colocar sus recursos en otras zonas (mayor cobertura), a través de intermediarios. Esta ley ha sido muy importante ya que entidades que no cuentan con los suficientes recursos para atender una región, lo puedan hacer con recursos de otros. Las ventajas para las entidades financieras, se basan principalmente en los menores costos y gastos que tienen que incurrir, ya que no requieren la apertura de una sucursal en todos los lugares donde quieran llegar y tampoco tienen que aumentar su personal para llegar a éstos. Los usuarios también se ven beneficiados con este decreto ya que cuentan con mayores recursos y pueden acceder a microcréditos menos costosos ya que las tasas de interés disminuyen cuando los costos de operación son menores. Los recursos que ponen las entidades financieras a través de otras entidades, deben seguir las normas que los regulan por parte de la Superintendencia Financiera.

5.4.4. Conpes 3484 de 2007

Con este CONPES, se añaden nuevas políticas para llevar un buen desarrollo de las MIPYMES y las responsabilidades que deben asumir el sector público y privado. Las MIPYMES son consideradas como la base piramidal de los recursos financieros, y es por esto que se debe velar por su estabilidad a través de apoyo y seguimiento que permitan la sostenibilidad y el funcionamiento. La política estratégica fue estructurada por nueve líneas estratégicas interdependientes y estratégicas:

- La facilitación del acceso a servicios financieros.
- El fomento a la formalización de la actividad empresarial.

- El fomento al desarrollo del mercado de servicios no financieros de desarrollo empresarial.
- El fortalecimiento de la capacidad de innovación y la transferencia de tecnología. La promoción del uso de TIC's.
- El acceso a la formación para el trabajo.
- La facilitación del acceso a mercados.
- El fomento del emprendimiento
- La promoción de la articulación productiva y la asociativa empresarial.

Con estas pautas, el CONPES busca un acompañamiento continuo por parte del gobierno y las entidades prestamistas, que permitan el crecimiento continuo de las entidades, recursos ofrecidos, y sostenibilidad de los negocios apoyados. Con la transferencia de tecnología y la innovación, se busca obtener mayores rentabilidades con procesos más 51 eficientes. La asociación empresarial es un punto bien importante ya que busca el apoyo entre las MIPYMES para así llegar más fácil a empresas grandes y mercados más extensos. Con los CONPES, siempre se está buscando una mayor protección y mayores oportunidades para las MIPYMES, que difícilmente sobreviven el primer año por falta de apoyo y orientación. Son las capacitaciones y acompañamiento entonces, factores de gran importancia para que las MIPYMES sean competentes y puedan permanecer en el mercado de manera creciente y sostenida.

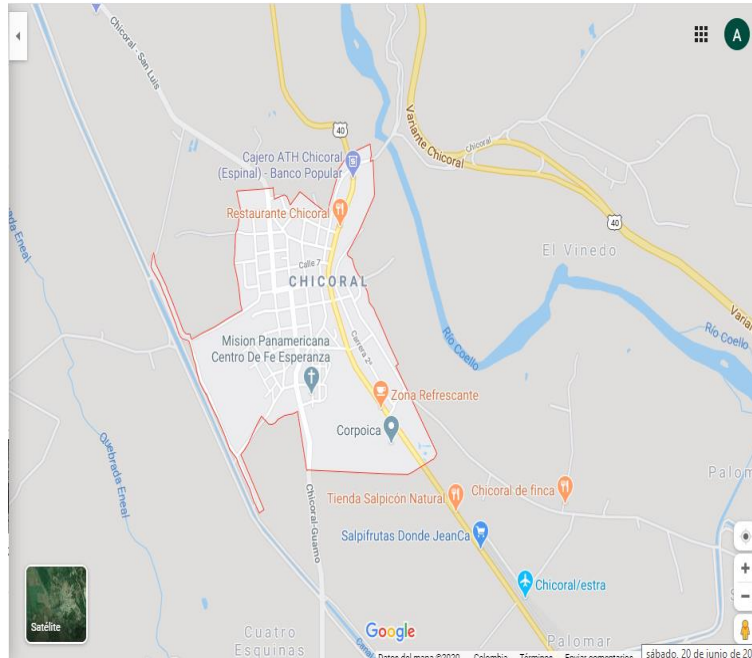
5.4.5. Decreto 919 de 2008

Este decreto modifica Artículos de la Ley 590 de 2000, en donde dicta, que los prestatarios, no pueden tener un saldo de endeudamiento superior a los 120 SMMLV para acceder al microcrédito. Esta medida limitante del endeudamiento es responsable, ya que muchas veces por ignorancia y falta de proyección, la persona se sobre endeudan y no son capaces de cumplir con las cuotas de todos los

créditos, poniendo en riesgo el sistema y dando cabida a mayores tasas de interés por riesgos de liquidez.

6. Marco Geográfico

Ilustración 1. Ubicación Geográfica



Fuente: google maps

El proyecto se realizó en el corregimiento de Chicoral, perteneciente al municipio del Espinal, en el Departamento de Tolima. Se encuentra ubicado un poco más de 40 km de la capital musical de Colombia. Este cuenta con una población alrededor de 14.700 habitantes y una altitud de 409 metros. Presenta un clima caliente, con temperaturas medias de 30 °c

7. Metodología

En este capítulo se especifica la manera en que se realizó la investigación, describiendo el tipo de investigación, el enfoque, las técnicas de recolección, y población y muestra para el desarrollo del proyecto.

7.1. Tipo de Investigación

A lo largo de la historia se ha determinado que se cuenta con tres tipos de investigación por medio de los cuales se puede desarrollar un proyecto; estos son la investigación descriptiva, la explorativa y la explicativa.

Para efectos de este proyecto se utilizó un alcance de tipo descriptivo ya que la intención fue recopilar información proveniente de los microempresarios productores del salpicón en el corregimiento de Chicoral, con el fin de obtener información valiosa que facilitó la descripción de los mecanismos utilizados para la obtención de recursos indispensables para el crecimiento económico de sus negocios.

Según (Arias F. G., 2012)“La investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere”.

7.2. Enfoque

Uno de los pasos más importantes de la investigación es la elección del método o camino que llevará a obtener de la investigación resultados que respondan a los

objetivos, de esto dependerá la forma de trabajo, como se va adquirir la información, los análisis que se practican y el tipo de resultados que se obtengan; la selección del proceso de investigación guía todo el proceso investigativo y con base en él se logra el objetivo de toda investigación.

Esta investigación fue basada en un enfoque mixto (cualitativo y cuantitativo) ya que se realizaron encuestas con el fin de conocer el aporte del MICROCREDITO al crecimiento económico de las microempresas del Corregimiento de Chicoral.

Tradicionalmente, existen dos enfoques de investigación: el cualitativo y el cuantitativo. Cada uno está basado en sus propios paradigmas en relación con la realidad y el conocimiento.

De acuerdo con (Hernandez, Fernandez, Baptista, 2014) “el enfoque cuantitativo está basado en la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías.”.

(Gomez., 2006) Señala que “bajo la perspectiva cuantitativa, la recolección de datos es equivalente a medir. De acuerdo con la definición clásica del término, medir significa asignar números a objetos y eventos de acuerdo a ciertas reglas”.

El análisis cualitativo, en contraste, está basado en el pensamiento de autores como Max Weber. Según el autor (Hernandez, Fernandez, Baptista, 2014) “Utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación”

A diferencia de la investigación cuantitativa, que se basa en una hipótesis, la cualitativa suele partir de una pregunta de investigación, que deberá formularse en concordancia con la metodología que se pretende utilizar.

“Este enfoque busca explorar la complejidad de factores que rodean a un fenómeno y la variedad de perspectivas y significados que tiene para los implicados” (Creswell, 1994)

Esto quiere decir que, a diferencia de la investigación cuantitativa, que basa sus resultados en datos numéricos, la investigación cualitativa se realiza a través de diferentes tipos de datos, tales como entrevistas, observación, documentos, imágenes, audios, entre otros.

Algunas de las definiciones más significativas del enfoque mixto o los métodos mixtos serían las siguientes:

(Hernandez, Fernandez, Baptista, 2014) Señalan que los diseños mixtos: “representan el más

Alto grado de integración o combinación entre los enfoques cualitativo y cuantitativo. Ambos se entremezclan o combinan en todo el proceso de investigación, o, al menos, en la mayoría de sus etapas (...) agrega complejidad al diseño de estudio; pero contempla todas las ventajas de cada uno de los enfoques”

Por otra parte, (Johnson, Rb y Onwegbuzie, 2004) definieron los diseños mixtos como “el tipo de estudio donde el investigador mezcla o combina técnicas de investigación, métodos, enfoques, conceptos o lenguaje cuantitativo o cualitativo en un solo estudio”

Los autores en mención señalan que los diseños mixtos permiten combinar muestras para optar por mejores oportunidades de acercarse a importantes problemáticas de investigación. En ese sentido, indican que la investigación mixta se fortaleció, al poder incorporar datos como imágenes, narraciones o verbalizaciones de los actores, que, de una u otra manera, ofrecían mayor sentido a los datos numéricos.

Igualmente afirman que los diseños mixtos permiten la obtención de una mejor evidencia y comprensión de los fenómenos y así facilitan el fortalecimiento de los conocimientos teóricos y prácticos.

7.3. Técnicas de Recolección de Información

Como Técnicas de recolección de información se tomaron encuestas y entrevistas. Con la encuesta fue posible obtener contacto con los microempresarios por medio de los cuestionarios previamente diseñados para tal fin y a través de la entrevista fue posible interrelacionar y dialogar con los microempresarios de negocios de salpicón del sector, así una vez obtenida la información y mediante un análisis cuantitativo y cualitativo (mixto) se determinaron respectivas conclusiones este proyecto de investigación.

Según la autora (Hurtado, 2000) señala que: “en la encuesta el nivel de interacción del encuestador con la persona que posee la información es mínimo, pues dicha información es obtenida por preguntas realizadas con instrumentos como el cuestionario”

7.4. Instrumentos de Recolección de Información

Basados en lo que señala el autor, como instrumento de recolección de información se utilizó el cuestionario, el cual estuvo diseñado por un conjunto de preguntas abiertas y cerradas las cuales fueron elaboradas teniendo en cuenta los objetivos de la investigación y donde se pueden evidenciar las respuestas suministradas por los microempresarios encuestados.

Según el autor (Arias F. G., el proyecto de investigación, 2012) define que “Un instrumento de recolección de datos es cualquier recurso, dispositivo o formato (en papel o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información”

De igual manera el autor (Arias F. G., el proyecto de investigación, 2012) señala que “el cuestionario es la modalidad de encuesta que se realiza de forma escrita mediante un instrumento o formato en papel contentivo de una serie de preguntas. Se le denomina cuestionario auto administrado porque debe ser llenado por el encuestado, sin intervención del encuestador”.

Es así como el cuestionario utilizado está conformado de preguntas relacionadas directamente con el objetivo general y los objetivos específicos de la investigación.

7.5. Población Muestra

La población utilizada en la investigación es finita porque se enfoca específicamente en los microempresarios con negocios de salpicón en el corregimiento de Chicoral-Tolima.

Desde el punto de vista estadístico y según el autor (Bravo, 1991) “una población finita es la constituida por un número inferior a cien mil unidades”

7.5.1. Población:

Teniendo en cuenta el concepto de población el autor (Arias F. G., el proyecto de investigación, 2012) la define como: “La población, o en términos más precisos población objetivo, es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Ésta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio”.

La población con la que se realizó la investigación fueron los microempresarios con negocios de salpicón del corregimiento de Chicoral- Tolima considerándose estos como los negocios más relevantes que ayudan al crecimiento económico del sector, tomando como referencia inicialmente 15 locales ubicados sobre la vía panamericana pero al momento de realizar las encuestas nos encontramos que 5 de ellos cerraron sus puertas debido a la situación de emergencia sanitaria que está atravesando el mundo entero debido al COVID-19.

Se tuvo en cuenta como variable de selección de población sujeta a estudio los negocios que cuentan con un local comercial legalmente registrado ante la cámara de comercio del sur y oriente del Tolima.

7.5.2. Muestra de Estudio

Tabla 1. Listado de Microempresas de Salpicón Corregimiento Chicoral

ITEM	NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	LUGAR
1	SALPICON EL SABROSON	CHICORAL
2	SALPICON JEANCA	CHICORAL
3	SALPICON GUZMANGO	CHICORAL
4	SALPICON LOS MIRTOS	CHICORAL
5	SALPICON DAYE	CHICORAL
6	SALPICON PIO	CHICORAL
7	SALPICON WITTY CHOLADOS	CHICORAL
8	SALPICON MONA	CHICORAL
9	SALPICON TODO RICO	CHICORAL
10	SALPICON Y FRUTAS TODO EN UNO	CHICORAL

La muestra de la investigación se obtuvo a través de la fórmula estadística para población finita utilizando un margen de error del 0.005%

Proceso de Muestreo

Formula:

Calculo de la muestra

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

En donde:

n= Tamaño de muestra

Z= Valor Z curva normal (1.96)

P= Probabilidad de éxito (0.50)

Q= Probabilidad de fracaso (0.50)

N= Población (10)

E= Error muestral (0.05)

Sustituyendo la fórmula:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.50) (0.50) (10)}{(10 - 1) (0.05)^2 + (1.96)^2 (0.50) (0.50)}$$

$$n = \frac{(3.84) (0.25) (10)}{(9) (0.0025) + (3.84) (0.25)}$$

$$n = \frac{(0.96) (10)}{0,0225 + 0.96}$$

$$n = \frac{9,6}{0.9825}$$

$$n = 9,77$$

El total de la muestra de la investigación fue de 9.77 microempresarios.

8. Aplicación de Encuestas

Dentro de la ejecución del proyecto se realizaron encuestas con preguntas que permitieron recolectar la información necesaria para analizar y determinar varios aspectos a tener en cuenta para alcanzar el objetivo del proyecto.

El modelo de la encuesta aplicada se encuentra en el Anexo 1 y 2

9. Presentación y Análisis de Resultados

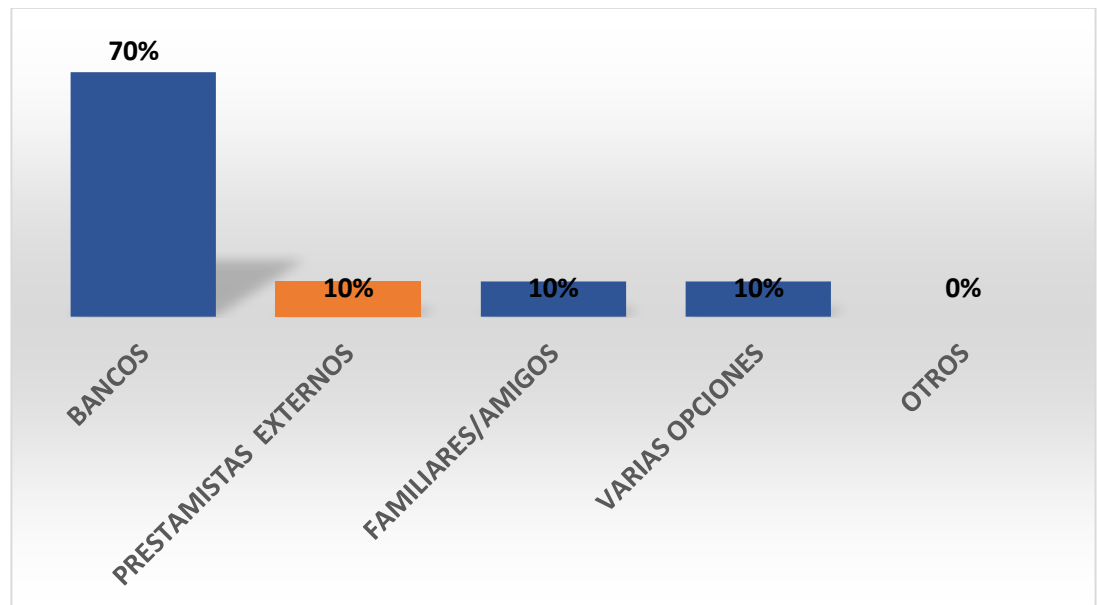
A continuación, se presentan los resultados de los análisis a la encuesta aplicada a las 10 microempresas productoras de Salpicón en el Corregimiento de Chicoral.

9.1. Análisis de las Encuestas

Las encuestas fueron diligenciadas por 10 gerentes o administradores de los locales comerciales de venta de salpicón en el corregimiento de Chicoral Tolima

El modelo de la encuesta aplicada se encuentra en el Anexo

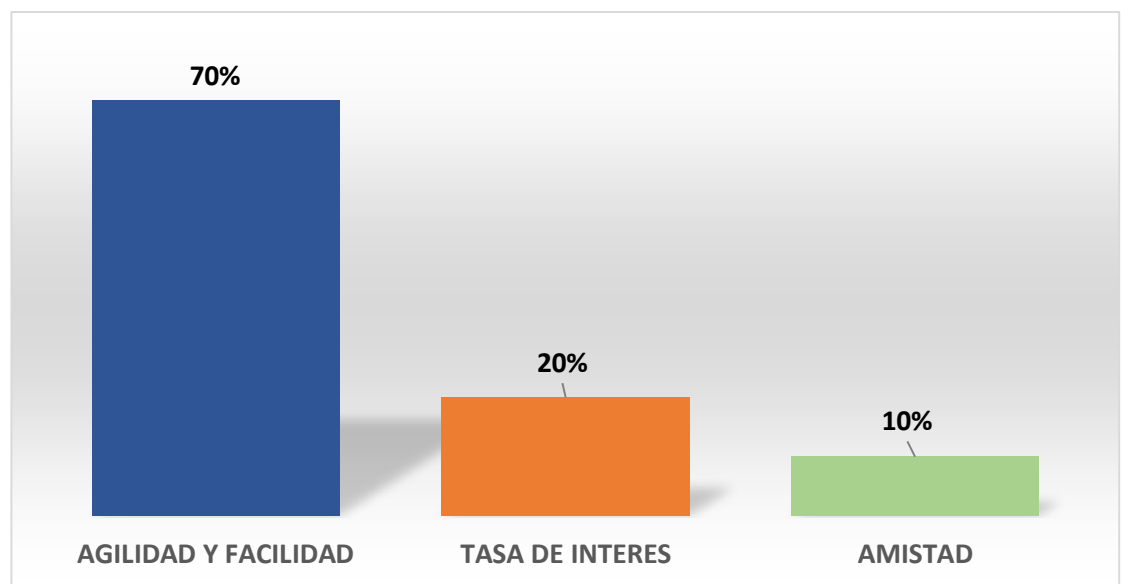
Gráfica 1. Entidades de préstamos



Esta pregunta permite conocer que mecanismos de financiación utilizan los microempresarios para obtener préstamos de dinero. El resultado mostro que acuden a los Bancos en un 70%, en un 10% a prestamistas (agiotistas), un 10% a familiares o amigos y en un 10% a las otras opciones (prenderías, casas de empeño, etc.).

Las empresas siempre necesitan recursos para mantener o mejorar su nivel de producción; la competencia, la innovación, la calidad, la atención al cliente son factores que influyen para que estos microempresarios busquen la manera de solventar estas necesidades para mantenerse y crecer en el mercado.

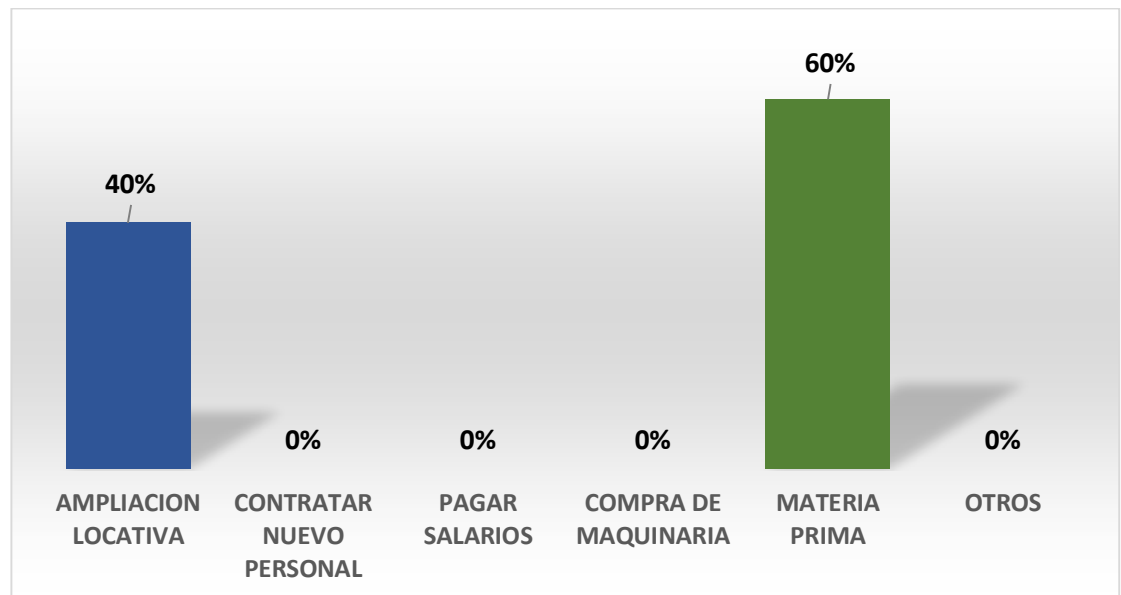
Gráfica 2. Recursos que utilizan los microempresarios



De acuerdo a los resultados, se evidencio que en un 70% los encuestados acuden a estas diferentes opciones de préstamos por su agilidad y facilidad, en segundo lugar con un 20%, por la tasa de interés que manejan algunos bancos que son realmente cómodas y por ultimo acuden en algunos de los casos a ellos por una relación de amistad obteniendo un porcentaje del 10%.

Toda unidad de negocio siempre que necesite recursos buscará una fuente que se los facilite de manera rápida, confiable y económica, motivos por el cual estos microempresarios optan por opciones como banco, familiares o amigos.

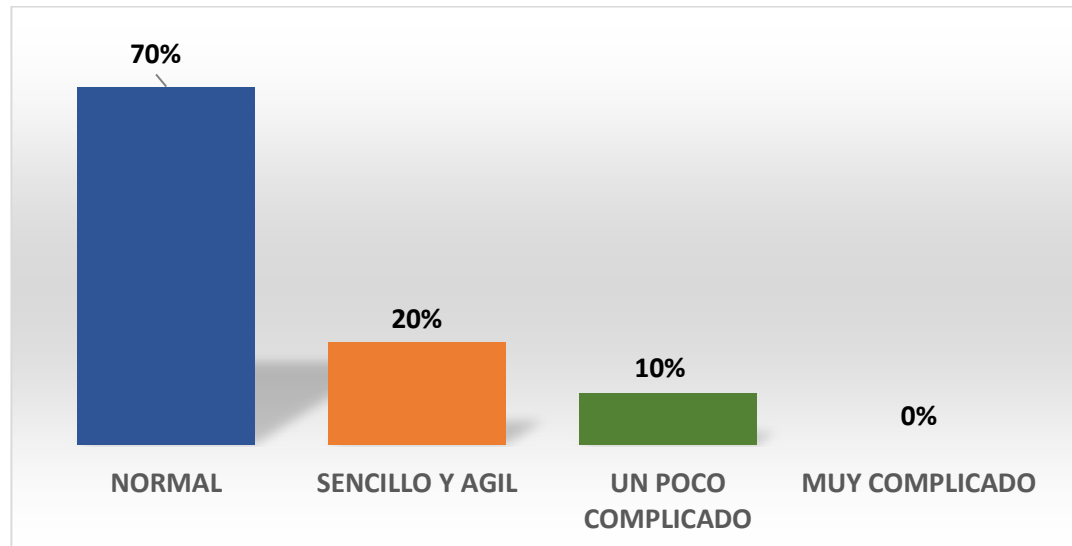
Gráfica 3. Uso de los recursos obtenidos



Teniendo en cuenta la tercera pregunta, en cuanto al uso de los recursos obtenidos, los microempresarios acuden a estos préstamos para compra de materia prima obteniendo un 60%, seguido por la ampliación locativa en un 40%.

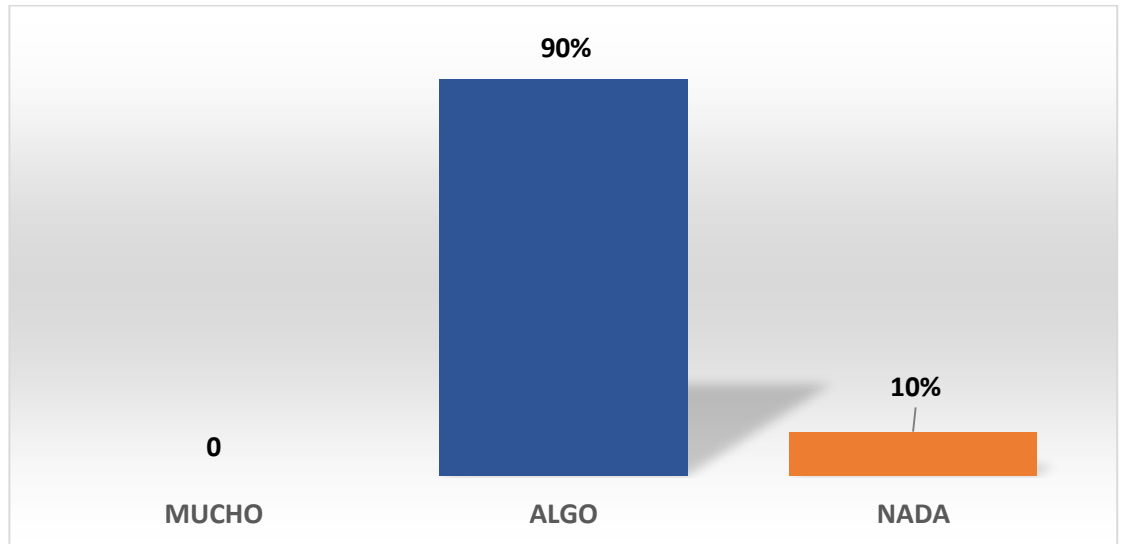
Todos los negocios de salpicón objeto de estudio en esta investigación están ubicados al costado de la vía panamericana lo que significa que en temporadas altas la demanda de turistas y viajeros incrementa y por ende se necesita incrementar la producción y ampliar los espacios de atención a los clientes por lo que los administradores buscan y utilizan recursos financieros que les permita proveer esta necesidad.

Gráfica 4. Proceso de búsqueda de préstamos



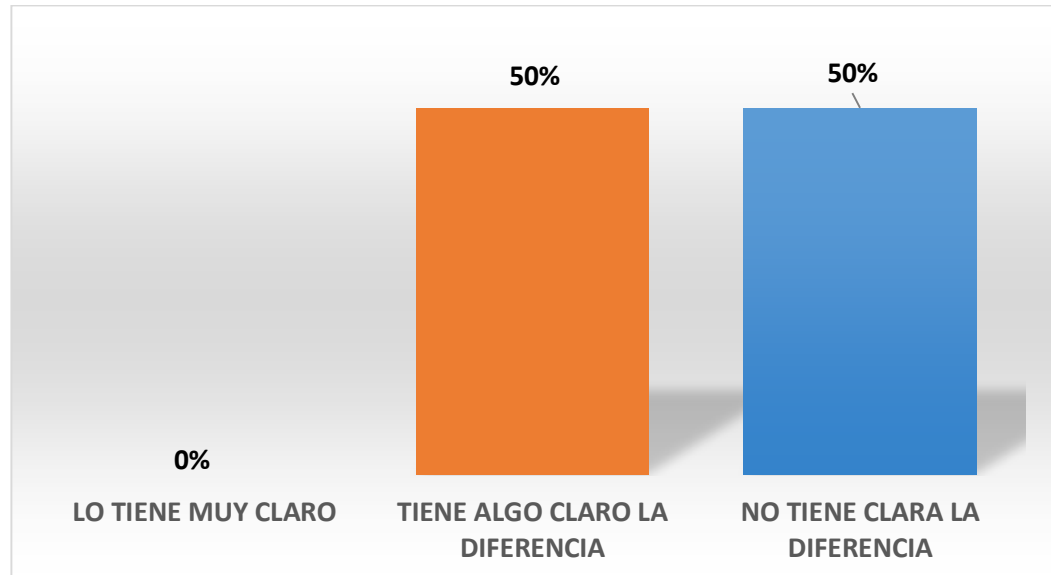
Se logra detectar a través de la encuesta que los microempresarios al momento de tramitar su préstamo consideran que el proceso fue normal ocupando una participación del 70%, seguido de sencillo y ágil con un 20% y solo un 10% considera que este proceso le parece un poco complicado.

Gráfica 5. Concepto de microcrédito



Respecto a esta consulta sobre el concepto del microcrédito, plasmada en la gráfica 5 los microempresarios tienen algo de conocimiento sobre el término del microcrédito; pero aún se evidencia que tienen dudas sobre las condiciones claras con que se puede solicitar un microcrédito, las características de este producto financiero y los beneficios que estos ofrecen.

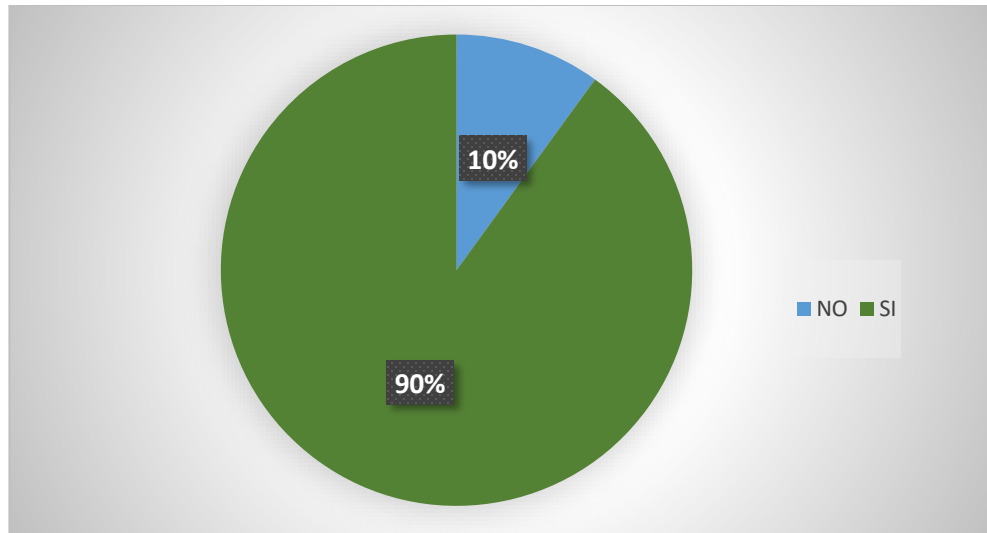
Gráfica 6. Diferencia entre préstamo y crédito



De acuerdo a la respuesta obtenida en la gráfica No 6, se puede observar que los microempresarios no tienen muy claro el concepto entre préstamo y crédito.

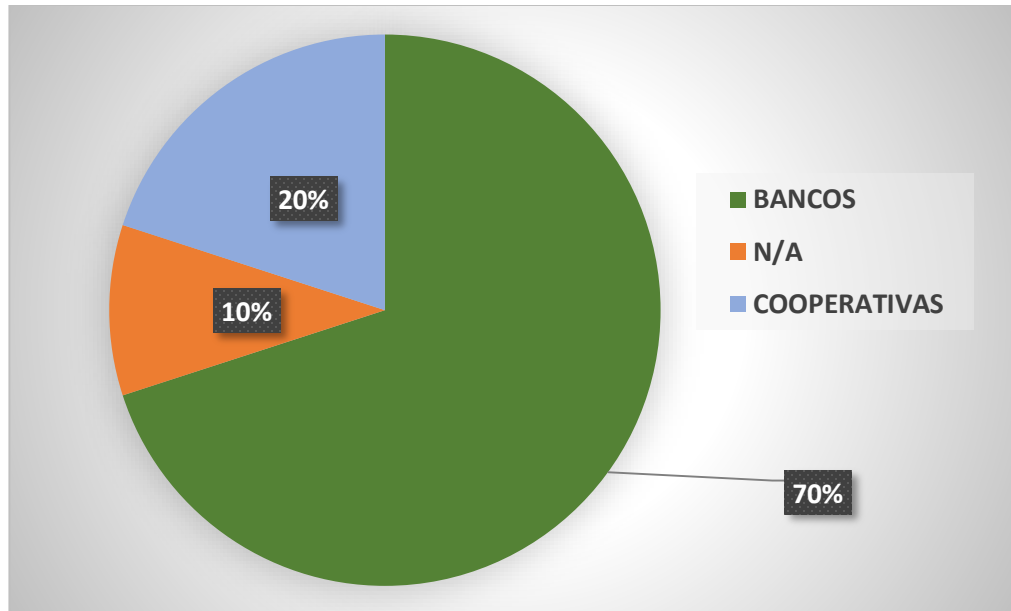
La gran mayoría tiene conceptos que se relacionan con el crédito; pero no distinguen la diferencia entre lo que es realmente un crédito y un préstamo, motivo por el cual pueden perder la oportunidad de obtener recursos financieros más eficientes y beneficiosos para sus negocios por el desconocimiento acerca del tema.

Gráfica 7. Conocimiento de entidades que ofrecen servicio microcrédito



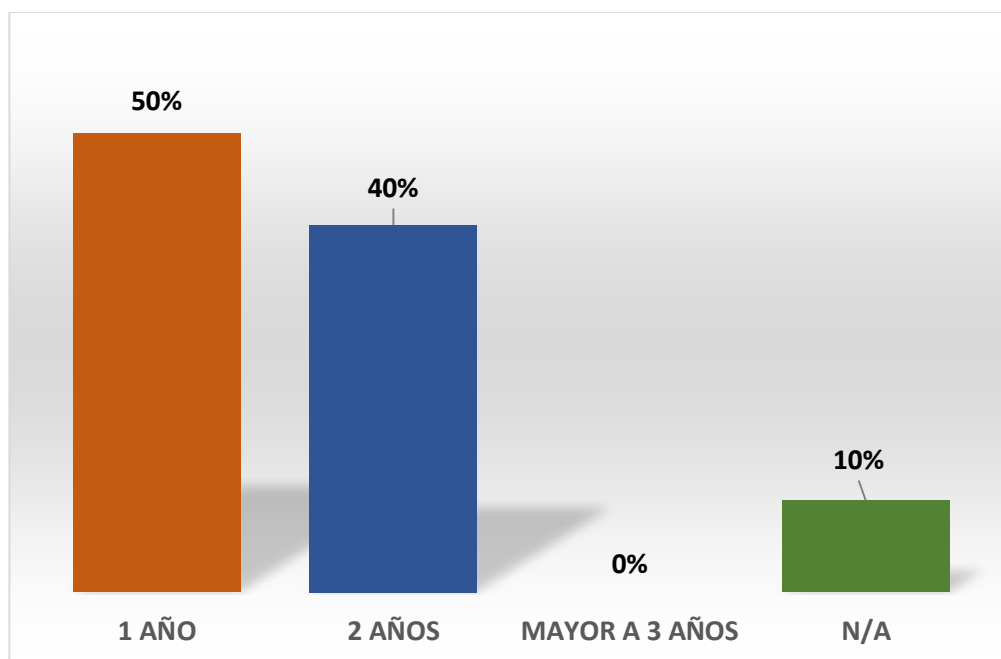
En lo que tiene que ver con la gráfica anterior, el 90% de los microempresarios encuestados conocen que entidades ofrecen el servicio de microcrédito, todos comentan que saben de estas entidades y los servicios que ofrecen gracias a la publicidad en televisión, radio, redes sociales y comentarios de amigos y familiares.

Gráfica 8. Entidades que presten este servicio



Con la encuesta realizada pudimos identificar que los microempresarios productores de salpicón en Chicoral conocen que entidades prestan ese servicio dentro de los cuales nos mencionaron a los bancos, fundaciones, cooperativas de ahorro y crédito, financieras, entre otros, pero tienen más claridad sobre los bancos ocupando este un porcentaje del 70%.

Gráfica 9. Rangos de Tiempo de solicitud de Créditos



Los resultados obtenidos en la gráfica No 9, un 50% de los microempresarios respondieron que adquieren un microcrédito por un plazo de 1 año, mientras que el 40% de los encuestados lo adquieren a 2 años.

Esta decisión del plazo para adquirir obligaciones financieras es muy relativa para los consumidores financieros pues el objetivo de esta decisión es escoger la que más se adecue a su necesidad debido a que entre mayor sea el plazo la cuota es más baja pero los intereses que se van a pagar son mayores; caso contrario de los plazos cortos en donde la cuota es más alta, pero al final se pagan menos intereses.

10. Resultados Obtenidos (Tomado Como resultados actuales)

De acuerdo al análisis de las encuestas realizadas, según la gráfica 1, se identificó que el 70% de los negocios de salpicón en Chicoral se basan en fuentes de financiación como los bancos, desconociendo el tema de los microcréditos y la facilidad de obtenerlos; como futuros contadores públicos debemos asesorar a aquellos microempresarios para que tomen la determinación de obtener recursos financieros a muy bajos costos o a una baja tasa de interés esto con el fin de generar un ahorro que permita poder invertir en el crecimiento de sus microempresas.

Se logró establecer a través de las encuestas realizadas, según la gráfica 5; que la gran mayoría de estos negocios (90%) optan por mecanismos de financiación ofrecidos por entidades financieras y algunos no acceden a ellos por desconocimiento en el procedimiento y cumplimiento de requisitos exigidos, es por esto que hemos diseñado una guía metodológica para darle claridad y mayor conocimiento sobre el microcrédito a estos microempresarios, cuales son los documentos que exigen para acceder a ellos, las ventajas y beneficios que se obtienen al adquirirlo.

A través del análisis de libros contables y estudio de ventas se pudo concluir que estas unidades productivas podrían proyectar un crecimiento económico mucho mayor al actual si establecen estrategias financieras adecuadas a través del MICROCREDITO que les permita capitalizar y alcanzar altos niveles comerciales y de productividad, es así como entramos a jugar un papel muy importante como futuros contadores públicos ya que podemos orientar y asesorar a los microempresarios para que lleven una contabilidad organizada lo que permitirá que puedan tener claridad de sus ingresos y sus gastos y a su vez proyectar un buen crecimiento económico y empresarial.

Con base a la información recolectada en las encuestas realizadas, según los resultados de la gráfica 3, el 40% de la población encuestada utiliza los recursos financieros para adecuación locativa y el 60% para adquirir materia prima; es por esto que los microempresarios productores de salpicón en el corregimiento de Chicroal afectados por la pandemia provocada por el COVID – 19 tienen un amplio interés para utilizar los recursos ofrecidos por el estado colombiano a través del programa UNIDOS POR COLOMBIA y de esta manera adquirir esas líneas de MICROCREDITO que les permita sobreponerse a esta difícil situación económica y empresarial.

11. Conclusiones

Después de haber desarrollado todo el trabajo como se planteó desde el comienzo, iniciando con la toma de encuestas, recopilación de información, tabulación y análisis de la misma se pudo concluir lo siguiente:

Se logró identificar las fuentes de financiación utilizadas por los microempresarios dedicados a la comercialización de salpicón en el corregimiento de Chicoral Tolima que según la pregunta 1 de la encuesta realizada **“cuando necesita préstamo de dinero, su empresa por lo general acude a”**, el 70% de ellos acude a los bancos.

Se puede concluir que gran parte de estos negocios tienen la necesidad de obtener recursos para capital de trabajo con otras fuentes de financiación diferentes a las que ya han adquirido; pues podrían obtener financiación a través de otras líneas como los microcréditos que les permitiría disminuir costos financieros en tasa de interés y crecer como negocio.

Gran parte de la población encuestada no tiene muy claro las diferentes opciones de financiación que hay en el mercado legal para adquirir recursos como el MICROCREDITO, esto según el resultado obtenido en la gráfica 6, donde el 50% de la población encuestada no tiene el conocimiento pertinente para adquirir la mejor opción.

Es así como a través de esta investigación se resalta la importancia del acompañamiento de los contadores públicos que por su formación integral y conocimiento acerca del uso de herramientas financieras útiles para el desarrollo y crecimiento de las empresas; su perfil profesional desde un enfoque contable y visión de empoderamiento de los negocios le permite estar al servicio de las pymes buscando que con su aporte puedan alcanzar sus objetivos empresariales.

De igual manera se debe relacionar y vincular aquellos emprendedores y las pymes con el Contador Público que con sus habilidades y competencias le permiten identificar aspectos claves para mejorar el ciclo de vida de las microempresas y en especial los proyectos de emprendimiento.

De forma clara, concreta y concisa se cumplió con el objetivo general de nuestro proyecto de investigación el cual consistió en Analizar el crecimiento económico de los negocios de salpicón en el corregimiento de Chicoral a partir del microcrédito como mecanismo de financiación.

12. Recomendaciones

Las recomendaciones que podemos brindar como futuros profesionales de la contaduría pública a los microempresarios productores de salpicón en el corregimiento de Chicoral al momento de adquirir recursos financieros a través del Microcrédito para desarrollar acciones que contribuyan al logro de sus objetivos y al crecimiento económico en la región son:

- Mantener actualizado su Cámara de Comercio, ya que este es un requisito indispensable para acceder a los microcréditos otorgados por las diferentes entidades financieras.
- Se recomienda a los microempresarios antes de acceder a un crédito mirar las diferentes alternativas ofrecidas por las entidades financieras para así poder tomar la decisión acertada que permita contribuir al crecimiento de su negocio.
- Optimizar al máximo los recursos obtenidos y dar cumplimiento a lo pactado al momento de adquirir estos microcréditos ya que esto permitirá poder obtener una buena vida crediticia.
- Con el fin de fortalecer el crecimiento de sus negocios, se recomienda llevar en orden sus libros fiscales, actualizando sus registros de ventas y compras para en el momento de ser requerido por un asesor financiero sea más rápido y ágil su trámite.
- Teniendo en cuenta la situación que atraviesa el mundo entero a raíz de la pandemia ocasionada por el virus COVID 19, se recomienda tener en cuenta todos los beneficios que el gobierno brinda a los microempresarios a través de los diferentes programas de ayudas y financiación como por ejemplo el programa UNIDOS POR COLOMBIA.

- Como aporte para la mitigación de la problemática objeto de estudio de nuestro proyecto de investigación se hace entrega a todos y cada uno de los microempresarios productores de salpicón del corregimiento de Chicoral de una GUIA METODOLOGICA PARA MICROREDITO por medio de la cual podrán obtener mayor conocimiento sobre esta línea de crédito y el programa UNIDOS POR COLOMBIA y de esta manera tomar una decisión financiera acorde a las necesidades de sus empresas que a la vez contribuya al crecimiento económico de estos negocios en la región.
- Este proyecto da vía libre para un futuro estudio a los negocios de salpicón en el municipio de Melgar Tolima, en vista que allí encontramos locales muchos más amplios, más completos y con una gran variedad de productos permitiendo así que se tome como punto de referencia los negocios de salpicón en el corregimiento de Chicoral Tolima, y poder determinar los diferentes factores que influyen en el crecimiento de cada uno de ellos, teniendo en cuenta que Melgar es más transitable por ser un sitio turístico lo que permite que se generen más ingresos y utilidades, obligando que los microempresarios inviertan más en sus negocio mientras que en Chicoral sus mayores ventas se dan por temporadas.

13. Referencias Bibliográficas

- Alberto, M. (2004). *Tesis Doctorales de Economía, Microcredito y pobreza, Proyecto de Desarrollo de Comunidades Rurale*. venezuela.
- Arango, P. (2000). *informe presidencial*. Bogota, Colombia.
- Arias, F. G. (2012). *el proyecto de investigacion*. caracas: episteme.
- Arias, F. G. (2012). *El proyecto de Investigacion 7a Edición*. Caracas: Episteme.
- Arias, F. G. (2012). *El proyecto de Investigación introduccion a la metodologia científica 7a edición*. Caracas: episteme.
- Audretsch, A. (2002). *la economia emprendedora*.
- Banco de la Republica. (2014).
- BANREPUBLICA. (2014). *informe financiero*. Bogota, Colombia.
- Bravo, S. (1991). *tecnicas de investigacion social*.
- Case, F. y. (2012). *Principios de Macroeconomia*. mexico: pearson educacion de Mexico.
- Case, Faire y Oster. (n.d.). Principios de Macroeconomia.
- (2007). *Conpes*.
- Creswell, J. (1994). *diseño de investigacion aproximaciones, cualitativas y cuantitativas*.
- Drucker, P. (1986). *la innovacion y el empresario innovador*.
- Dunford. (2000).
- Gomez., M. M. (2006). *introduccion a la metodologia de la investigacion científica*. Argentina: brujas.
- Hernandez, Fernandez, Baptista. (2014). *metodologia de la investigación 5ta edición*.
- Hurtado, J. (2000). *el proyecto de investigacion*. caracas: 2da edicion.
- Jhonathan Morduch. (1999).
- Johnson, Rb y Onwegbuzie. (2004). Investigación de métodos mixtos: un paradigma de investigación cuyo tiempo ha llegado. 17.
- Lorenzo, S. M. (2018). formacion, mercado de trabajo y crecimiento economico en España. In S. M. Lorenzo. España.

Martinez. (2010).

Muhammad Yunus (Chittagong, 1. (1940). la economia y sus protagonistas. *finanzas para todos*.

Parkin, M. (2014). *Economia*. ADDISON-WESLEY.

Parkin, M. (n.d.). macroeconomia.

Pastrana Arango. (2000).

Republica, B. d. (2010). *Reporte de Estabilidad Financiera: Situación del Microcrédito en Colombia*.

Roberts, A. (oct 2003). *El microcredito y su aporte al desarrollo economico*.

Serrano. (2009).

Superintendencia. (2012). *reporte de estabilidad financiera*. Bogota, Colombia.

superintendencia. (2012). *reporte de estabilidad financiera*. Bogota, Colombia.

universal, e. (2010). el microcredito le quita espacio al pga diario. *el universal.com.co*.

Vasquez, E. Z. (2009). *el microcredito como una salida de la pobreza para aquella poblacion que es vulnerable ante el cambio que exige diariamente el mundo actual*. Bogota D,C.

Yunus. (2010).

Zarama Vasquez. (2009).

ZARTA, J. B. (2017). ANALISIS COMPARATIVO DE LA GERENCIA DE MIPYMES. *REVISTA ITFIP, 1 (1)*
recuperado a partir de
<http://revistainnovaitfip.com/index.php/innovajournal/article/view/14/15>, 66-71.

14. Anexos

Anexo 1. Encuesta

**ENCUESTA CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LOS NEGOCIOS DE SALPICÓN
EN EL CORREGIMIENTO DE CHICORAL A PARTIR DEL MICROCRÉDITO
COMO MECANISMO DE FINANCIACIÓN**

Fecha: _____ Número de encuesta: _____
Empresa: _____ Teléfono: _____
Nombre: _____ Cargo: _____

1. Cuando necesita préstamos de dinero, su empresa por lo general acude a:

- a. Bancos
- b. Prestamistas externos (Gota a gota)
- c. Familiares/Amigos
- d. Varias opciones
- e. Otros. ¿Cuáles?

2. Por qué razón utilizo este recurso

- a. Agilidad y facilidad
- b. Tasas de interés
- c. Amistad
- d. Otro. ¿Cuál?

3. Para que utilizó los recursos obtenidos en el préstamo

- a. Ampliación locativa
- b. Contratar nuevo personal
- c. Pagar salarios
- d. Compra maquinaria
- e. Materia Prima
- f. Otros. ¿Cuáles?

4. Al momento de ir en búsqueda del préstamo, por lo general este proceso fue:

- a. Muy sencillo y ágil
- b. Normal
- c. Un poco complicado
- d. Muy complicado

Anexo 2. Encuesta

5. Conoce el término microcrédito

- a. Mucho
- b. Algo
- c. Nada

6. Si la respuesta anterior fue a o b, entonces conoce usted la diferencia entre préstamo y microcrédito

- a. Lo tiene muy claro
- b. Tengo algo claro la diferencia
- c. No tiene clara la diferencia

7. Si la respuesta anterior fue a o b, entonces conoce que entidades ofrecen el servicio de microcrédito.

- a. Si
- b. No

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa cuales entidades conoce que presten este servicio.

9. Si la respuesta a la pregunta 7 fue afirmativa, en cuál de los siguientes rangos de monto y tiempo realiza usted por lo general la solicitud del microcrédito

MONTO	500.000 1.500.000	-	1.500.000 3.000.000	-	Superiores 3.000.000	a
1 año						
2 años						
Mayor a 3 años						

Anexo 3. Encuesta 1 pág. 1

ENCUESTA MICROCRÉDITO NEGOCIOS DE SALPICÓN EN EL CORREGIMIENTO DE CHICORAL

Fecha: 06 mayo 2020
Nombre Negocio: Salpicon el sabrosón
Nombre: Emilse García
Número de encuesta: 1
Teléfono: 3163489566
Cargo: Gerente

1. Cuándo necesita préstamos de dinero, su empresa por lo general acude a:

- a. Bancos
- b. Prestamistas externos (Gota a gota)
- c. Familiares/Amigos
- d. Varias opciones
- e. Otros. ¿Cuáles?

2. Por qué razón utilizo este recurso

- a. Agilidad y facilidad
- b. Tasas de interés
- c. Amistad
- d. Otro. ¿Cuál?

3. Para que utilizó los recursos obtenidos en el préstamo

- a. Ampliación locativa
- b. Contratar nuevo personal
- c. Pagar salarios
- d. Compra maquinaria
- e. Materia Prima
- f. Otros. ¿Cuáles?

4. Al momento de ir en búsqueda del préstamo, por lo general este proceso fue:

- a. Muy sencillo y ágil
- b. Normal
- c. Un poco complicado
- d. Muy complicado

5. Conoce el término microcrédito

- a. Mucho
- b. Algo
- c. Nada

Anexo 4. Encuesta 1 pág. 2

ENCUESTA MICROCRÉDITO NEGOCIOS DE SALICÓN EN EL CORREGIMIENTO

6. Si la respuesta anterior fue a o b, entonces conoce usted la diferencia entre préstamo y microcrédito
- a. Lo tiene muy claro
 - b. Tengo algo claro la diferencia
 - c. No tiene clara la diferencia 40

7. Si la respuesta anterior fue a o b, entonces conoce que entidades ofrecen el servicio de microcrédito.
- a. Si
 - b. No

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa cuales entidades conoce que presten este servicio.
- Fundación mundo mujer
- Banco
- _____
- _____
- _____

9. Si la respuesta a la pregunta 7 fue afirmativa, en cuál de los siguientes rangos de monto y tiempo realiza usted por lo general la solicitud del microcrédito

MONTO	500.000	-	1.500.000	-	Superiores	a
	1.500.000		3.000.000		3.000.000	
1 año			X			
2 años						
Mayor a 3 años						

Anexo 5. Encuesta 2 pág. 1

ENCUESTA MICROCRÉDITO NEGOCIOS DE SALLPICON EN EL CORREGIMIENTO DE CHICORAL

Fecha: 06 mayo 2020

Número de encuesta: 2

Nombre Negocio: Sallpicon Jeanca

Teléfono:

Nombre: Jessica Andrea Calderón

Cargo: Gerente

1. Cuándo necesita préstamos de dinero, su empresa por lo general acude a:

- a. Bancos
- b. Prestamistas externos (Gota a gota)
- c. Familiares/Amigos
- d. Varias opciones
- e. Otros. ¿Cuáles?

2. Por qué razón utilizo este recurso

- a. Agilidad y facilidad
- b. Tasas de interés
- c. Amistad
- d. Otro. ¿Cuál?

3. Para que utilizó los recursos obtenidos en el préstamo

- a. Ampliación locativa
- b. Contratar nuevo personal
- c. Pagar salarios
- d. Compra maquinaria
- e. Materia Prima
- f. Otros. ¿Cuáles?

4. Al momento de ir en búsqueda del préstamo, por lo general este proceso fue:

- a. Muy sencillo y ágil
- b. Normal
- c. Un poco complicado
- d. Muy complicado

5. Conoce el término microcrédito

- a. Mucho
- b. Algo
- c. Nada

Anexo 6. Encuesta 2 pág. 2

ENCUESTA MICROCRÉDITO NEGOCIOS DE SALPICÓN EN EL CORREGIMIENTO

6. Si la respuesta anterior fue a o b, entonces conoce usted la diferencia entre préstamo y microcrédito
- a. Lo tiene muy claro
 - b. Tengo algo claro la diferencia
 - c. No tiene clara la diferencia 40

7. Si la respuesta anterior fue a o b, entonces conoce que entidades ofrecen el servicio de microcrédito.
- a. Si
 - b. No

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa cuales entidades conocé que presten este servicio.
- Bancos
-
-
-
-

9. Si la respuesta a la pregunta 7 fue afirmativa, en cuál de los siguientes rangos de monto y tiempo realiza usted por lo general la solicitud del microcrédito

MONTO	500.000 1.500.000	-	1.500.000 3.000.000	-	Superiores 3.000.000	a
1 año						
2 años						
Mayor a 3 años						

Anexo 7. Encuesta 3 pág. 1

ENCUESTA MICROCRÉDITO NEGOCIOS DE SLPICON EN EL CORREGIMIENTO DE CHICORAL

Fecha: 06 mayo 2020
Nombre Negocio: SLPICON Guzmanigo.
Nombre: Floribela Guzman.

Número de encuesta: 3
Teléfono:
Cargo: Administradora.

1. Cuándo necesita préstamos de dinero, su empresa por lo general acude a:

- a. Bancos
- b. Prestamistas externos (Gota a gota)
- c. Familiares/Amigos
- d. Varias opciones
- e. Otros. ¿Cuáles?

2. Por qué razón utilizo este recurso

- a. Agilidad y facilidad
- b. Tasas de interés
- c. Amistad
- d. Otro. ¿Cuál?

3. Para que utilizó los recursos obtenidos en el préstamo

- a. Ampliación locativa
- b. Contratar nuevo personal
- c. Pagar salarios
- d. Compra maquinaria
- e. Materia Prima
- f. Otros. ¿Cuáles?

4. Al momento de ir en búsqueda del préstamo, por lo general este proceso fue:

- a. Muy sencillo y ágil
- b. Normal
- c. Un poco complicado
- d. Muy complicado

5. Conoce el término microcrédito

- a. Mucho
- b. Algo
- c. Nada

Anexo 8. Encuesta 3 pág. 2

6. Si la respuesta anterior fue a o b, entonces conoce usted la diferencia entre préstamo y microcrédito
- a. Lo tiene muy claro
 - b. Tengo algo claro la diferencia
 - c. No tiene clara la diferencia 40

7. Si la respuesta anterior fue a o b, entonces conoce que entidades ofrecen el servicio de microcrédito.
- a. Si
 - b. No

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa cuales entidades conocè que presten este servicio.

x Banco W.

x Fundación mundo mujer

* Bancos.

9. Si la respuesta a la pregunta 7 fue afirmativa, en cuál de los siguientes rangos de monto y tiempo realiza usted por lo general la solicitud del microcrédito

MONTO	500.000	-	1.500.000	-	Superiores	a
	1.500.000		3.000.000		3.000.000	
1 año			X			
2 años						
Mayor a 3 años						

Anexo 9. Encuesta 4 pág. 1

5.

ENCUESTA MICROCRÉDITO NEGOCIOS DE SALPICÓN EN EL CORREGIMIENTO DE CHICORAL

Fecha: 06 mayo 2020 Número de encuesta: 4
Nombre Negocio: Super Salpicon Los mirto Teléfono: 3204947140
Nombre: Enelda Villanueva Cargo: Gerente.

1. Cuándo necesita préstamos de dinero, su empresa por lo general acude a:

- a. Bancos
- b. Prestamistas externos (Gota a gota)
- c. Familiares/Amigos
- d. Varias opciones
- e. Otros. ¿Cuáles?

2. Por qué razón utilizo este recurso

- a. Agilidad y facilidad
- b. Tasas de interés
- c. Amistad
- d. Otro. ¿Cuál?

3. Para que utilizó los recursos obtenidos en el préstamo

<input checked="" type="radio"/> a. Ampliación locativa		
<input type="radio"/> b. Contratar nuevo personal		
<input type="radio"/> c. Pagar salarios		
<input type="radio"/> d. Compra maquinaria		
<input checked="" type="radio"/> e. Materia Prima		
<input type="radio"/> f. Otros. ¿Cuáles?		

4. Al momento de ir en búsqueda del préstamo, por lo general este proceso fue:

- a. Muy sencillo y ágil
- b. Normal
- c. Un poco complicado
- d. Muy complicado

5. Conoce el término microcrédito

- a. Mucho
- b. Algo
- c. Nada

Anexo 10. Encuesta 4 pág. 2

6. Si la respuesta anterior fue a o b, entonces conoce usted la diferencia entre préstamo y microcrédito
- a. Lo tiene muy claro
 - b. Tengo algo claro la diferencia
 - c. No tiene clara la diferencia 40

7. Si la respuesta anterior fue a o b, entonces conoce que entidades ofrecen el servicio de microcrédito.
- a. Si
 - b. No

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa cuales entidades conoce que presten este servicio.

Bancos

Cooperativas

9. Si la respuesta a la pregunta 7 fue afirmativa, en cuál de los siguientes rangos de monto y tiempo realiza usted por lo general la solicitud del microcrédito

MONTO	500.000 1.500.000	-	1.500.000 3.000.000	-	Superiores 3.000.000	a
1 año						
2 años			4			
Mayor a 3 años						

Anexo 11. Encuesta 5 pág. 1

ENCUESTA MICROCRÉDITO NEGOCIOS DE SALLPICON EN EL CORREGIMIENTO DE CHICORAL

Fecha: 06 mayo 2020

Número de encuesta: 5

Nombre Negocio: Sallpicon Daye

Teléfono: 3203019504

Nombre: elizabeth Varyato/marina Eslman

Cargo: Gerente

1. Cuándo necesita préstamos de dinero, su empresa por lo general acude a:

- a. Bancos
- b. Prestamistas externos (Gota a gota)
- c. Familiares/Amigos
- d. Varias opciones
- e. Otros. ¿Cuáles?

2. Por qué razón utilizo este recurso

- a. Agilidad y facilidad
- b. Tasas de interés
- c. Amistad
- d. Otro. ¿Cuál?

3. Para que utilizó los recursos obtenidos en el préstamo

- a. Ampliación locativa
- b. Contratar nuevo personal
- c. Pagar salarios
- d. Compra maquinaria
- e. Materia Prima
- f. Otros. ¿Cuáles?

4. Al momento de ir en búsqueda del préstamo, por lo general este proceso fue:

- a. Muy sencillo y ágil
- b. Normal
- c. Un poco complicado
- d. Muy complicado

5. Conoce el término microcrédito

- a. Mucho
- b. Algo
- c. Nada

Anexo 12. Encuesta 5 pág. 2

ENCUESTA MICROCRÉDITO NEGOCIOS DE SALVADOR EN EL CORREÍMIENTO

6. Si la respuesta anterior fue a o b, entonces conoce usted la diferencia entre préstamo y microcrédito
- a. Lo tiene muy claro
 - b. Tengo algo claro la diferencia
 - c. No tiene clara la diferencia

7. Si la respuesta anterior fue a o b, entonces conoce que entidades ofrecen el servicio de microcrédito.
- a. Si
 - b. No

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa cuales entidades conocé que presten este servicio.
- Bancos
-
-
-
-

9. Si la respuesta a la pregunta 7 fue afirmativa, en cuál de los siguientes rangos de monto y tiempo realiza usted por lo general la solicitud del microcrédito

MONTO	500.000	-	1.500.000	-	Superiores	a
	1.500.000		3.000.000		3.000.000	
1 año			X			
2 años						
Mayor a 3 años						

Anexo 13. Encuesta 6 pág. 1

ENCUESTA MICROCRÉDITO NEGOCIOS DE SALPICÓN EN EL CORREGIMIENTO DE CHICORAL

Fecha: 06 mayo 2020

Número de encuesta: 6

Nombre Negocio: Exquisito Salpicon Pro.

Teléfono: 3157200077

Nombre: Camila Velasquez Saenz

Cargo: Administradora

1. Cuándo necesita préstamos de dinero, su empresa por lo general acude a:

- a. Bancos
- b. Prestamistas externos (Gota a gota)
- c. Familiares/Amigos
- d. Varias opciones
- e. Otros. ¿Cuáles?

2. Por qué razón utilizo este recurso

- a. Agilidad y facilidad
- b. Tasas de interés
- c. Amistad
- d. Otro. ¿Cuál?

3. Para que utilizó los recursos obtenidos en el préstamo

- a. Ampliación locativa
- b. Contratar nuevo personal
- c. Pagar salarios
- d. Compra maquinaria
- e. Materia Prima
- f. Otros. ¿Cuáles?

4. Al momento de ir en búsqueda del préstamo, por lo general este proceso fue:

- a. Muy sencillo y ágil
- b. Normal
- c. Un poco complicado
- d. Muy complicado

5. Conoce el término microcrédito

- a. Mucho
- b. Algo
- c. Nada

Anexo 14. Encuesta 6 pág. 2

6. Si la respuesta anterior fue a o b, entonces conoce usted la diferencia entre préstamo y microcrédito
- a. Lo tiene muy claro
 - b. Tengo algo claro la diferencia
 - c. No tiene clara la diferencia 40

7. Si la respuesta anterior fue a o b, entonces conoce que entidades ofrecen el servicio de microcrédito.
- a. Si
 - b. No

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa cuales entidades conocé que presten este servicio.

Banco de la mujer.

9. Si la respuesta a la pregunta 7 fue afirmativa, en cuál de los siguientes rangos de monto y tiempo realiza usted por lo general la solicitud del microcrédito

MONTO	500.000 1.500.000	-	1.500.000 3.000.000	-	Superiores 3.000.000	a
1 año			X			
2 años						
Mayor a 3 años						

Anexo 15. Encuesta 7 pág. 1

ENCUESTA MICROCRÉDITO NEGOCIOS DE SALPICÓN EN EL CORREGIMIENTO DE CHICORAL

Fecha: 06 mayo 2020

Número de encuesta: 7

Nombre Negocio: Salpicon willy cholado.

Teléfono: 320309584

Nombre: Manner Escobar

Cargo: Administrador

1. Cuándo necesita préstamos de dinero, su empresa por lo general acude a:

- a. Bancos
- b. Prestamistas externos (Gota a gota)
- c. Familiares/Amigos
- d. Varias opciones
- e. Otros. ¿Cuáles?

2. Por qué razón utilizo este recurso

- a. Agilidad y facilidad
- b. Tasas de interés
- c. Amistad
- d. Otro. ¿Cuál?

3. Para que utilizó los recursos obtenidos en el préstamo

- a. Ampliación locativa
- b. Contratar nuevo personal
- c. Pagar salarios
- d. Compra maquinaria
- e. Materia Prima
- f. Otros. ¿Cuáles? uso personal

4. Al momento de ir en búsqueda del préstamo, por lo general este proceso fue:

- a. Muy sencillo y ágil
- b. Normal
- c. Un poco complicado
- d. Muy complicado

5. Conoce el término microcrédito

- a. Mucho
- b. Algo
- c. Nada

Anexo 16. Encuesta 7 pág. 2

6. Si la respuesta anterior fue a o b, entonces conoce usted la diferencia entre préstamo y microcrédito
- a. Lo tiene muy claro
 - b. Tengo algo claro la diferencia
 - c. No tiene clara la diferencia 40

7. Si la respuesta anterior fue a o b, entonces conoce que entidades ofrecen el servicio de microcrédito.
- a. Si
 - b. No

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa cuales entidades conoce que presten este servicio.
- * Banco de la mujer.
- * Cooperativo de credito
-
-
-

9. Si la respuesta a la pregunta 7 fue afirmativa, en cuál de los siguientes rangos de monto y tiempo realiza usted por lo general la solicitud del microcrédito

MONTO	500.000	-	1.500.000	-	Superiores	a
	1.500.000		3.000.000		3.000.000	
1 año			X			
2 años						
Mayor a 3 años						

Anexo 17. Encuesta 8 pág. 1

ENCUESTA MICROCRÉDITO NEGOCIOS DE SALPICÓN EN EL CORREGIMIENTO DE CHICORAL

Fecha: 07 mayo 2020

Nombre Negocio: Salpicon Laomando.

Nombre: Marcela Castro

Número de encuesta: 8

Teléfono:

Cargo: Gerente

1. Cuándo necesita préstamos de dinero, su empresa por lo general acude a:

- a. Bancos
- b. Prestamistas externos (Gota a gota)
- c. Familiares/Amigos
- d. Varias opciones
- e. Otros. ¿Cuáles?

2. Por qué razón utilizo este recurso

- a. Agilidad y facilidad
- b. Tasas de interés
- c. Amistad
- d. Otro. ¿Cuál?

3. Para que utilizó los recursos obtenidos en el préstamo

- a. Ampliación locativa
- b. Contratar nuevo personal
- c. Pagar salarios
- d. Compra maquinaria
- e. Materia Prima
- f. Otros. ¿Cuáles?

4. Al momento de ir en búsqueda del préstamo, por lo general este proceso fue:

- a. Muy sencillo y ágil
- b. Normal
- c. Un poco complicado
- d. Muy complicado

5. Conoce el término microcrédito

- a. Mucho
- b. Algo
- c. Nada

Anexo 18. Encuesta 8 pág. 2

6. Si la respuesta anterior fue a o b, entonces conoce usted la diferencia entre préstamo y microcrédito
- a. Lo tiene muy claro
 - b. Tengo algo claro la diferencia
 - c. No tiene clara la diferencia 40

7. Si la respuesta anterior fue a o b, entonces conoce que entidades ofrecen el servicio de microcrédito.
- a. Si
 - b. No

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa cuales entidades conocè que presten este servicio.

* los Bancos

* Fundación mundo mujer

9. Si la respuesta a la pregunta 7 fue afirmativa, en cuál de los siguientes rangos de monto y tiempo realiza usted por lo general la solicitud del microcrédito

MONTO	500.000 1.500.000	-	1.500.000 3.000.000	-	Superiores 3.000.000	a
1 año						
2 años			X			
Mayor a 3 años						

Anexo 19. Encuesta 9 pág. 1

ENCUESTA MICROCRÉDITO NEGOCIOS DE SALPICÓN EN EL CORREGIMIENTO DE CHICORAL

Fecha: 07 mayo 2020

Número de encuesta: 9

Nombre Negocio: Leidy Hernandez

Teléfono:

Nombre: Salpicon todo Rico

Cargo: Administradora

1. Cuándo necesita préstamos de dinero, su empresa por lo general acude a:

- a. Bancos
- b. Prestamistas externos (Gota a gota)
- c. Familiares/Amigos
- d. Varias opciones
- e. Otros. ¿Cuáles?

2. Por qué razón utilizo este recurso

- a. Agilidad y facilidad
- b. Tasas de interés
- c. Amistad
- d. Otro. ¿Cuál?

3. Para que utilizó los recursos obtenidos en el préstamo

- a. Ampliación locativa
- b. Contratar nuevo personal
- c. Pagar salarios
- d. Compra maquinaria
- e. Materia Prima
- f. Otros. ¿Cuáles? uso personal.

4. Al momento de ir en búsqueda del préstamo, por lo general este proceso fue:

- a. Muy sencillo y ágil
- b. Normal
- c. Un poco complicado
- d. Muy complicado

5. Conoce el término microcrédito

- a. Mucho
- b. Algo
- c. Nada

Anexo 20. Encuesta 9 pág. 2

ENCUESTA MICROCRÉDITO NEGOCIOS DE SALVADOR EN EL CORREGIMIENTO

6. Si la respuesta anterior fue a o b, entonces conoce usted la diferencia entre préstamo y microcrédito
- a. Lo tiene muy claro
 - b. Tengo algo claro la diferencia
 - c. No tiene clara la diferencia 40

7. Si la respuesta anterior fue a o b, entonces conoce que entidades ofrecen el servicio de microcrédito.
- a. Si
 - b. No

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa cuales entidades conocé que presten este servicio.

9. Si la respuesta a la pregunta 7 fue afirmativa, en cuál de los siguientes rangos de monto y tiempo realiza usted por lo general la solicitud del microcrédito

MONTO	500.000 1.500.000	-	1.500.000 3.000.000	-	Superiores 3.000.000	a
1 año						
2 años						
Mayor a 3 años						

Anexo 21. Encuesta 10 pág. 1

ENCUESTA MICROCRÉDITO NEGOCIOS DE SALPICÓN EN EL CORREGIMIENTO DE CHICORAL

Fecha: 07 mayo 2020

Número de encuesta: 10

Nombre Negocio: Salpican y Fritos todo terreno

Teléfono:

Nombre: Carmen Barrera

Cargo: Administradora

1. Cuándo necesita préstamos de dinero, su empresa por lo general acude a:

- a. Bancos
- b. Prestamistas externos (Gota a gota)
- c. Familiares/Amigos
- d. Varias opciones
- e. Otros. ¿Cuáles?

2. Por qué razón utilizo este recurso

- a. Agilidad y facilidad
- b. Tasas de interés
- c. Amistad
- d. Otro. ¿Cuál?

3. Para que utilizó los recursos obtenidos en el préstamo

- a. Ampliación locativa
- b. Contratar nuevo personal
- c. Pagar salarios
- d. Compra maquinaria
- e. Materia Prima
- f. Otros. ¿Cuáles? uso personal.

4. Al momento de ir en búsqueda del préstamo, por lo general este proceso fue:

- a. Muy sencillo y ágil
- b. Normal
- c. Un poco complicado
- d. Muy complicado

5. Conoce el término microcrédito

- a. Mucho
- b. Algo
- c. Nada

Anexo 22. Encuesta 10 pág. 2

6. Si la respuesta anterior fue a o b, entonces conoce usted la diferencia entre préstamo y microcrédito
- a. Lo tiene muy claro
 - b. Tengo algo claro la diferencia
 - c. No tiene clara la diferencia 40

7. Si la respuesta anterior fue a o b, entonces conoce que entidades ofrecen el servicio de microcrédito.
- a. Si
 - b. No

8. Si su respuesta anterior fue afirmativa cuales entidades conocé que presten este servicio.

* Mundo mujer.
 * Bancos
 * Banco BBA
 * Banco WUB.

9. Si la respuesta a la pregunta 7 fue afirmativa, en cuál de los siguientes rangos de monto y tiempo realiza usted por lo general la solicitud del microcrédito

MONTO	500.000	-	1.500.000	-	Superiores	a
	1.500.000		3.000.000		3.000.000	
1 año						
2 años				X		
Mayor a 3 años						



GUIA

METODOLOGICA



Fuente: Opcioncrédito.com

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
"CRECIMIENTO ECONOMICO DE LOS NEGOCIOS DE SALPICÓN
EN EL CORREGIMIENTO DE CHICORAL A PARTIR DEL MICROCRÉDITO
COMO MECANISMO DE FINANCIACIÓN"
SEMESTRE X - CONTADURIA PUBLICA
A - 2020



DESCRIPCIÓN DE LA GUIA

La guía metodológica Microcrédito está diseñada como base de conocimiento que permita a los microempresarios de salpicón en el municipio de Chicoral asesorarse sobre los aspectos básicos a tener en cuenta al momento de tomar la decisión de adquirir recursos financieros a través de esta línea de crédito.

ESTRUCTURA:

- MICROCREDITO:**
- Definición
 - Características
 - Ventajas
 - Beneficios
 - Requisitos
 - Pautas para tener en cuenta

PROGRAMA UNIDOS

- POR COLOMBIA:**
- Definición
 - ABC Fondo Nacional de Garantías
 - Paso a paso para acceder al FNG
 - Características de Garantías PYMES
 - Entidades que ofertan microcréditos
 - Defensor del Consumidor Financiero

QUE ES MICROCRÉDITO



El microcrédito es una modalidad de financiamiento que se caracteriza por prestar cantidades reducidas de capital para impulsar proyectos productivos de las pymes en los distintos sectores de la economía.



*Fuente: Susana Gil (2020). Ilustración de microcrédito
Recuperado de <http://economipedia.com>*

CARACTERÍSTICAS



- ✓ Es un mecanismo de financiación para empresas formales e informales.
- ✓ La amortización o pago del capital depende de cada proyecto y puede ser de corto o mediano plazo.
- ✓ En algunos microcréditos hay periodos de gracia o de no pago y en otros la devolución parcial o total de los recursos dependiendo del éxito o fracaso del proyecto.
- ✓ Se manejan montos de financiación que se ajustan a las necesidades de la empresa.
- ✓ La tasa de interés máxima no es la misma que la de los créditos de consumo, consulte la tasa máxima para este tipo de préstamo en: superfinanciera.gov.co
- ✓ Dependiendo de las políticas de la entidad se pueden asignar aun si el solicitante no ha tenido experiencia previa en el sector financiero.
- ✓ Se pueden adaptar al número de empleados y activos de su organización.
- ✓ El monto máximo de un microcrédito no puede ser mayor a 25 SMLMV (\$ 21.945.075).

VENTAJAS



- ✓ Acceso a recursos sin contar con historial crediticio.



Fuente: 100negocios.com (2020). Ilustración de Dinero rápido
Recuperado de <http://100negocios.com>

- ✓ La seguridad al contar con financiamiento formal; por lo cual cuenta con todos los derechos del consumidor financiero.



Fuente: es.123erf.com (2019). Ilustración de seguridad
Recuperado de <http://100negocios.com>

- ✓ Financiación más económica que con un crédito informal (Agiotistas)

	Agiotistas	Entidad financiera
Monto prestado	500.000	500.000
Plazo	1 año	1 año
Tasa Mensual Promedio	10%	2%
Tasa Anual Promedio	213%	27%
Total Interés Pagado	1.050.410	133.150

Fuente: propia

VENTAJAS



CANALES DE ATENCIÓN Y MANEJO DE PRODUCTOS

- ✓ **BANCA VIRTUAL:** Canal electrónico que ofrece un servicio ágil y seguro a través del sitio web, permitiendo realizar operaciones de los productos financieros
- ✓ **AUDIO RESPUESTA:** Sistema automático de atención telefónica para consultas y transacciones financieras.
- ✓ **LINEA DE SERVICIO AL CLIENTE:** Servicio telefónico personalizado que brinda soporte e información sobre los productos y servicios financieros.
- ✓ **RED NACIONAL DE OFICINAS:** Atención personalizada y acceso a portafolio de productos y servicios a nivel nacional.
- ✓ **BANCA MOVIL:** Canal electrónico que permite realizar consultas y transacciones en línea sobre cuentas y productos bancarios a través de un dispositivo móvil o teléfono celular.

BENEFICIOS



Activo fijo: Línea de crédito destinada para la compra de maquinaria, equipo o inmuebles para tu negocio.



Fuente: imgoocean.com (2020). Ilustración de Activos fijos
Recuperado de <http://imgoocean.com>

Capital de trabajo: Línea de crédito destinada a adquirir materia prima, insumos, inventarios y otros recursos para tu empresa.



Fuente: Bemibre V. (enero 2009) Ilustración de Capital de Trabajo
Recuperado de <http://definicionabc.com>

De acuerdo a la experiencia crediticia, las entidades manejan descuentos en la tasa de crédito.



Fuente: es.123erf.com (2019). Ilustración de porcentaje
Recuperado de <http://100negocios.com>

BENEFICIOS



Plazos de financiación que se ajustan a tu flujo de caja.



*Fuente: Almaraz O. (2020). Ilustración de Plazos
Recuperado de <http://capitalibre.com>*

Cuota fija durante la vigencia del crédito.



Fuente: Recuperado de <http://Ecured.cu> (2020)

BENEFICIOS



Estudio de crédito sin costo.

\$0.00

*Fuente: Recuperado de <http://Chamlaty.com> (julio 21, 2020)
Ilustración de cero costo*

Atención personalizada, los asesores comerciales realizan la visita en tu negocio.



*Fuente: Recuperado de <http://Smier-marketing.com> (2020)
Ilustración de visita personalizada*

El Fondo Nacional de Garantías te sirve como garantía del crédito.



Fuente: Recuperado de <http://fng.gov.co> (2020)

REQUISITOS



- Personas Naturales o Jurídicas.
- Experiencia mínima de un año en su actividad económica.
- El endeudamiento no debe exceder los 120 SMMLV (\$ 105.336.360) en todas sus obligaciones financieras y los activos totales deben ser inferiores a 500 SMMLV (\$ 438.901.500) 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).
- Si tiene establecimiento comercial estar registrado en cámara de comercio
- Estar Inscrito en el RUT
- Debes entregar la fotocopia de tu documento de identidad y facturas del negocio.
- Adquirir una Póliza Seguro de Vida ligada al crédito

PARA TENER EN CUENTA



- ✓ Utiliza el dinero del microcrédito para objetivos relacionados con el negocio. Si no usar estos recursos como se debe, puedes perder capital y convertir el crédito en una deuda difícil de pagar.
- ✓ El pago oportuno de las cuotas del microcrédito te sirve para hacer buen uso de tus finanzas y para tener un historial crediticio que te permita solicitar con mayor facilidad otros productos bancarios.
- ✓ Con un microcrédito puedes cubrir algunos imprevistos económicos de tu negocio. Haz un plan que te permita tener rentabilidad a largo plazo.
- ✓ Solicita un microcrédito en una sola entidad bancaria. Si tienes varios préstamos de diferentes entidades financieras puede que no cumplas con tus objetivos y que no le des buen uso al dinero.
- ✓ En algunos casos, el cobro de préstamos informales se hace irrespetando la integridad de las personas y en casos extremos, amenazando la vida del deudor o la de su familia. Aspecto que seguramente afecta los índices de violencia en algunos sectores de la ciudad o del país.

PARA TENER EN CUENTA



Fuente: Recuperado de <http://finco.gov.co> (2020)

El Gobierno Nacional, comprometido con el respaldo permanente a los empresarios colombianos, ha creado, a través del **Fondo Nacional de Garantías**, el Producto Especial de Garantía **"Unidos por Colombia"**.

Este programa de garantía tiene como finalidad dar apoyo financiero a las Mi pymes, para que así puedan mantenerse y reinventarse, en medio de las dificultades que atraviesan a raíz de la pandemia ocasionada por el COVID-19.



Fuente: Recuperado de <http://five.vov.co> (2020)

QUE ES EL FONDO NACIONAL DE GARANTIAS (FNG)

El Fondo Nacional de Garantías S.A. es la entidad a través de la cual el Gobierno Nacional busca facilitar el acceso al crédito para las micro, pequeñas y medianas empresas, mediante el otorgamiento de garantías. Adicionalmente, el FNG respalda préstamos destinados a financiar la adquisición de viviendas de interés social. El FNG no garantiza créditos destinados al sector agropecuario, por cuanto para éstos existe el respaldo del Fondo Agropecuario de Garantías, administrado por Finagro. Para acceder a la garantía del FNG, la empresa o persona interesada debe acudir al intermediario financiero ante el cual vaya a solicitar el crédito, donde se le brindará la información requerida y se atenderán todos los trámites relacionados con la garantía. Para información adicional, puede acudir al FNG o a los Fondos Regionales de Garantías.



Pasos para acceder a las garantías Fondo Nacional de Garantías FNG:

Paso 1

La empresa o persona interesada debe acudir al intermediario financiero ante el cual vaya a solicitar el crédito.

Paso 2

Si la empresa tiene la capacidad y condiciones para obtener el crédito, el intermediario financiero solicita al FNG la garantía que respaldará la obligación.

Paso 3

Antes de ser otorgada la garantía se requerirá que el beneficiario del crédito firme la aceptación de la garantía del FNG.

Paso 4

Con el paso 3 la entidad financiera solicita al FNG la garantía y el empresario no debe realizar ningún trámite adicional ante el FNG.

Paso 5

El intermediario financiero realiza el desembolso del crédito y cobra la comisión por el otorgamiento de la garantía del FNG.



**Microempresas
al 80%
EMP223**

**Monto Máximo
de Crédito**

Hasta 25 Salarios Mínimos
por Deudor

Beneficiarios

Microempresas (personas
naturales o jurídicas) con ventas
hasta de \$1.559 millones

Plazo

Mínimo 12 meses y
hasta 36 meses

Período de Gracia

4 meses

Sectores:

Todos los sectores de la economía,
incluyendo la actividad agropecuaria
primaria

Comisión

2,47% AA, sin IVA

**Microempresas
al 70%
EMP219**

**Monto Máximo
de Crédito**

Hasta 25 Salarios Mínimos
por Deudor

Beneficiarios

Microempresas (personas
naturales o jurídicas) con
ventas hasta de
\$1.559 millones

Plazo


Mínimo 12 meses y
hasta 36 meses

Sectores:

Todos los sectores de la
economía, incluyendo la
actividad agropecuaria
primaria

Comisión

1,97% AA, sin IVA

 Fuente: Recuperado de <http://finz.gov.co> (2020)

ALGUNAS ENTIDADES FINANCIERAS QUE OFRECEN ESTOS
SERVICIOS DE MICROCRÉDITO EN COLOMBIA



 Fuente: Asobancaria.com



DEFENSOR DEL CONSUMIDOR FINANCIERO

Dirección: Calle 7 No. 4-49 Bogotá, D.C.

Conmutador: (571) 594 02 00 - 594 02 01 - 3508166

Fax: (571) 350 79 99 - 350 5707

Centro de Contacto: (57 1) 307 8042 lunes a viernes (días hábiles) de 7:30 a.m. a 10:00 p.m. jornada continua. Sábados, Domingos y Festivos de 8:00 a.m. a 4:00 p.m. jornada continua.

Línea gratuita nacional: 018000 120 100

E-mail: super@superfinanciera.gov.co

Correo electrónico para notificaciones:
notificaciones_ingreso@superfinanciera.gov.co

