

**Cartilla ilustrativa para proporcionar conocimientos financieros básicos a los  
microempresarios tenderos de la comuna tres de Barrancabermeja.**

**Saida Gil Méndez  
Nelly Astrid Rodríguez Guzmán  
Paola Andrea Peñata Arrieta  
Leonardo Enrique Cárcamo Vega**

**Universidad Cooperativa de Colombia  
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables  
Especialización en Finanzas  
Barrancabermeja  
2018**

**Cartilla ilustrativa para proporcionar conocimientos financieros básicos a los  
microempresarios tenderos de la comuna tres de Barrancabermeja.**

**Saida Gil Méndez**

**Nelly Astrid Rodríguez Guzmán**

**Paola Andrea Peñata Arrieta**

**Leonardo Enrique Cárcamo Vega**

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de Especialista en  
Finanzas**

**Asesor**

**Martha Muñoz**

**Contadora Pública**

**Universidad Cooperativa de Colombia**

**Facultad de Ciencias Administrativas y Contables**

**Especialización en Finanzas**

**Barrancabermeja**

**2018**

**Nota de aceptación:**

---

---

---

---

---

---

---

Firma del presidente del jurado

---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

Barrancabermeja, febrero 8 de 2018

## **Dedicatoria**

A Dios, por todo su acompañamiento en el transcurso de mi vida y durante este nuevo periodo de estudio de la Especialización en finanzas.

A mi esposo Fernando Saldarriaga, por su apoyo y comprensión en los momentos difíciles y aquellos en los que no he podido compartir con él por cumplir con mi obligación como estudiante.

A mis padres Nicanor Gil y Astrid Méndez, por su esfuerzo y dedicación, por sacarnos adelante a mi hermano y a mí, también por sus enseñanzas y valores inculcados a lo largo de nuestras vidas.

Gracias por compartir conmigo esta alegría de cumplir una meta más en mi vida, la meta de ser una excelente especialista en finanzas.

### Saida

Especialmente a Dios, porque su amor y bondad no tiene fin, me lo ha demostrado de muchas formas, dándome la oportunidad de mejorar como ser humano en cada aspecto y etapas de mi vida.

A mi hijo Daniel Saavedra Rodríguez, por su paciencia y comprensión en cada fin de semana que tuvo que aplazar actividades o disfrutarlas con otras personas, por que yo estaba cumpliendo con mis clases.

A mi madre María Nelly Guzmán Pérez, quien siempre ha estado apoyándome y anhelando siempre lo mejor para mi vida, mi mayor ejemplo de dedicación y amor puro.

A Eder Mauricio Vargas Pérez, Johanna Cecilia Rodríguez Guzmán y Alexander Hernández Álvarez, quienes de muchas formas me apoyaron y pusieron su granito de arena para que pudiera subir un peldaño más en mi vida profesional.

Nelly Astrid

Expectativa, miedo y emoción fue lo que sentí cuando inicié este proceso que hoy culmina, y que culmina con mucho conocimiento adquirido y con muy buenas amistades encontradas.

Le doy gracias a Dios por haberme dado la sabiduría, la inteligencia y paciencia necesaria, a mi querido esposo y compañero Luis Eduardo Basto Flórez, que siempre me ha apoyado, ha creído en mí y es mi principal mentor y dedica su esfuerzo para que nuestra familia sea mejor cada día, a mis hijas Sara, Laura y Valeria por aceptar sacrificar el tiempo con ellas, a mi madre por apoyarme en los momentos más difíciles para yo crecer como profesional, a mis compañeros de clases que de algún modo colaboraron en mi aprendizaje.

A todos ellos gracias infinitas por contribuir a mi crecimiento profesional y humano.

Paola Andrea

A Dios por su infinita misericordia y bendiciones en todos mis proyectos y actuaciones en el transcurrir de mi vida.

A mis padres Emil Cárcamo Díaz y magnolia Vega Salcedo por traerme al mundo e inculcarme valores y principios esenciales para la sana convivencia.

A mis compañeros de estudio por su comprensión y colaboración en el desarrollo de la Especialización en finanzas. A Cormagdalen por su apoyo económico.

Leonardo Enrique

### **Agradecimientos**

Los autores expresan sus agradecimientos:

A la Universidad Cooperativa de Colombia, prestigiosa universidad la cual abrió sus puertas a profesionales como nosotros, preparándonos para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien.

A nuestros queridos profesores, por su aporte en la generación de nuevo conocimiento, gracias a su paciencia, enseñanza, simpatía y comprensión. Lo sembrado por ellos durante este periodo de estudio, pronto dará sus más exquisitos frutos.

A Olga Salcedo, Contadora Pública, Decana de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables, por su apoyo en el transcurrir de estos estudios.

A Diana Cristina Rebolledo y Martha Muñoz, Contadoras Públicas, por sus aportes como asesoras de este proyecto de grado.

A los microempresarios tenderos que participaron de este estudio, por su dedicación, observaciones y comentarios en beneficio de este objetivo.

A todas aquellas personas que de una u otra forma hicieron posible la culminación de ésta meta... A todos ellos muchas gracias.

## Contenido

<b>Planteamiento del problema .....</b>	<b>14</b>
<b>Objetivos.....</b>	<b>18</b>
<b>Objetivo general.....</b>	<b>18</b>
<b>Objetivos específicos .....</b>	<b>18</b>
<b>Marco referencial.....</b>	<b>19</b>
<b>Antecedentes.....</b>	<b>19</b>
<b>Marco teórico .....</b>	<b>23</b>
<b>Marco conceptual.....</b>	<b>26</b>
<b>Marco legal .....</b>	<b>28</b>
Obligaciones formales.....	28
<b>Metodología.....</b>	<b>32</b>
<b>Enfoque.....</b>	<b>32</b>
<b>Método.....</b>	<b>33</b>
<b>Técnicas de recolección.....</b>	<b>33</b>
<b>Análisis de Resultados .....</b>	<b>36</b>
<b>Conclusiones.....</b>	<b>48</b>
<b>Recomendaciones.....</b>	<b>49</b>

## Lista de figuras

Ilustración 1. Nivel de estudios .....	36
Ilustración 2. Conocimiento de finanzas .....	37
Ilustración 3. Conocimiento de educación Financiera .....	37
Ilustración 4. Formación o Educación en los temas de .....	38
Ilustración 5. Legalización del negocio.....	38
Ilustración 6. Tiempo desde la creación y legalización del negocio .....	39
Ilustración 7. Experiencia ahorradora .....	39
Ilustración 8. Modalidad de compra: crédito o contado .....	40
Ilustración 9. Modalidad de venta: crédito o contado.....	40
Ilustración 10. Local propio o arrendado .....	41
Ilustración 11. El negocio se encuentra en su vivienda. ....	41
Ilustración 12. Cultura de separar los gastos del negocio y del hogar .....	42
Ilustración 13. Utilización del servicio bancario: Cuenta del negocio.....	42
Ilustración 14. Tiene deudas y con quien las ha adquirido. ....	43
Ilustración 15. Tiene empleados a su cargo.....	43
Ilustración 16. Tienen asignación salarial los colaboradores del negocio .....	44
Ilustración 17. Tienen deseos de contar con una guía sobre educación financiera .....	44
Ilustración 18. Ingresos percibidos por su actividad de tenderos. ....	45
Ilustración 19. Patrimonio personal como respaldo de deudas. ....	45
Ilustración 20. Lleva control sobre sus ingresos y gastos del negocio.....	46
Ilustración 21. Conocimiento de la utilidad del negocio .....	46

### **Lista de anexos**

Anexo A	Cuestionario de recolección de la información	51
Anexo B	La Cartilla ilustrativa	54
Anexo C	Fotografías de socialización de la cartilla ilustrativa	61

## Resumen

Palabras Claves: Guía ilustrativa, finanzas personales, conceptos financieros, cultura financiera.

El presente proyecto de investigación pretende mostrar la importancia que tienen las tiendas en la economía de un país, ya que se convierten en una alternativa para hacer las compras diarias de las personas de los estratos bajos y medio, lo cual dinamiza la economía y se retribuyen los beneficios hacia ambas partes. La investigación está dirigida a los microempresarios tenderos de la comuna tres de Barrancabermeja, estableciendo como meta, contribuir al conocimiento básico en cultura financiera por medio de la elaboración de una cartilla ilustrativa con conceptos básicos financieros con el fin de contribuir al beneficio de las finanzas de sus negocios. Para el correcto y efectivo entendimiento del tema se iniciará explicando cual ha sido el papel que han venido desempeñando las tiendas en el país, como también se expondrá la importancia de adquirir conocimientos financieros básicos, mostrando la evolución del manejo de las finanzas personales y las consecuencias de no aplicarlas correctamente. Así mismo, se realizó un sondeo en la comuna tres de Barrancabermeja mediante una encuesta, donde se pretende ratificar la hipótesis de la investigación, donde sobresale la falta de información de los microempresarios tenderos sobre finanzas básicas en el manejo de su negocio. Como producto final de la investigación el aporte será la realización de una cartilla ilustrativa dirigida a los microempresarios tenderos de Barrancabermeja, con el fin de brindar las herramientas que los ayuden a implementar las finanzas en sus negocios, enfocada en explicar en forma ilustrativa y con ejemplos prácticos como empezar y guiándolos con consejos y tips financieros en pro de su propio beneficio y para que sus negocios sigan siendo prósperos.

### **Abstract**

Keywords: Illustrative guide, personal finance, financial concepts, financial culture.

This research project aims to show the importance of stores in the economy of a country, as they become an alternative to make daily purchases of people from the low and middle strata, which boosts the economy and rewards the benefits to both parties. The project is focused on the shopkeepers microentrepreneurs of the three commune of Barrancabermeja, establishing as a goal, contribute to the basic knowledge in finance through the preparation of an illustrative primer with basic financial concepts in order to contribute to the benefit of their finances. business.

For the correct and effective understanding of the issue will begin explaining what has been the role they have been playing stores in the country, as well as the importance of acquiring basic financial knowledge, showing the evolution of the management of personal finances and the consequences of not applying them correctly. Likewise, a survey will be conducted in the three commune of Barrancabermeja through a survey, which aims to ratify the research hypothesis, which highlights the lack of information of microentrepreneurs who are interested in basic finance in the management of their business. As a final product of the research, our contribution will be the creation of an illustrative booklet addressed to the microentrepreneurs of Barrancabermeja, in order to provide the tools that help them to implement the finances in their businesses, focused on illustrative explanations and examples. practical how to start and guiding them with tips and financial tips for their own benefit and to keep their businesses prosperous.

## Introducción

El concepto de Tienda se identifica con el primer nivel de clasificación, toda vez que se define como un establecimiento pequeño con atención directa por parte de un vendedor o «dependiente»; presupone la existencia de un «mostrador» o mesa que separa la sala de ventas de los artículos en venta. Se diseña en áreas físicas relativamente pequeñas y en el mejor de los casos, tiene una caja registradora como apoyo al recibo de dinero, en un país como Colombia, las tiendas representan más del 75% del total de las ventas de víveres y productos básicos de consumo de las comunidades. (Cuervo, 2010)

Las tiendas además de dinamizar la economía generan empleo directo e indirecto, por esta razón debemos ayudar a que estos microempresarios puedan mantener su negocio rentable; debido a que la mayoría de los dueños de las tiendas son personas que no han tenido la posibilidad de estudiar muchas veces no saben si su negocio está dando utilidad o si tienen liquidez en su caja.

La realización del proyecto de investigación dio como resultado la realización de una cartilla ilustrativa dirigida a los tenderos que contribuya al conocimiento de cultura financiera básica y de los beneficios que pueden obtener al poner en práctica las finanzas en sus negocios.

Además de incentivar a los microempresarios a legalizarse, también se contribuye a que estos hagan un correcto uso de sus recursos financieros y se mantengan vigentes en el mercado.

## **Planteamiento del problema**

A pesar de la llegada de grandes cadenas de supermercados que ofrecen productos al por menor, los canales de distribución más pequeños, como las tiendas de barrio, también están creciendo. Estas se han enfocado en un segmento de la población de pequeños recursos, que poco a poco se ha ido adaptando hasta llegar a instituirse como un muro frente a las multinacionales. A nivel local representan oportunidades de trabajo y apoyo a la industria nacional, con precios asequibles, cercanía al producto y al vendedor. (El Herald, 2015)

De acuerdo con Fenalco, hay cerca de 200 mil tiendas de barrio en el país, las cuales venden el 60% de las categorías de los alimentos y otros productos básicos de la canasta familiar. En su mayoría atiende a los estratos 1, 2 y 3, que constituyen más del 80% de la población. También atienden poblaciones de estratos más altos, aunque estos suelen utilizar otros canales de distribución. (El Herald, 2015)

Estos microempresarios son protagonistas en la economía colombiana como negocio líder del país, y constituyen un medio para la satisfacción de las necesidades de la canasta familiar de la población, además que representan una oportunidad de trabajo digno y son eje de construcción de tejido social y comunitario debido que son el centro de encuentro de una comunidad que la convierte en un espacio de fortalecimiento de las relaciones interpersonales que en ellas interactúan.

Las tiendas de barrio tienen como característica esencial que el mismo dueño atiende su negocio, y en ocasiones lo acompañan en esta labor su familia (Portafolio, 2011). Así mismo no contratan personas profesionales para que lleven sus procesos contables y financieros, sino que ellos de manera muy básica llevan las cuentas en cuadernos diseñados para tal fin. Se hace necesario que estos microempresarios tengan ayuda profesional en el área financiera, con el fin de que su negocio familiar no se vea afectado negativamente, además por medio de conocimientos básicos financieros, podrán legalizar su negocio y a la vez podrán administrarlo de manera eficiente, de tal manera que puedan tomar las mejores decisiones para el beneficio integral del negocio.

Por esta razón se ha escogido este sector para llevar a cabo el presente proyecto, debido a que las tiendas no solo se han convertido en el eje mediante el cual los estratos más bajos se abastecen de los bienes de primera necesidad, sino que se perfilan como una alternativa económica de subsistencia de muchas familias, como lo expresa (Beltran, 2009)

“Una tienda constituye la unidad productiva en la que varios miembros de una misma familia ponen su capacidad de trabajo y sus recursos financieros en un proyecto productivo consistente en un local comercial donde se venden principalmente, artículos de primera necesidad. En muchos casos también los locales donde operan estos negocios son en mayoría, predios que tienen doble finalidad: casa de habitación y local comercial. (Pág.27)”

Estos datos evidencian la importancia del sector analizado, y reafirma la pertinencia del estudio en cuestión, el cual tiene como principal objetivo el entender las dinámicas del sector tendero de la ciudad de Barrancabermeja y vaticinar acerca de sus fortalezas y debilidades a futuro según (Nullvalue, 2007)

La Revista *CITECSA del INSTITUTO UNIVERSITARIO DE LA PAZ – Volumen 6; Número 11 de Mayo-2016*, realizo una caracterización del sector tendero de Barrancabermeja, donde expresa lo siguiente “Entre tanto, el canal tradicional o las tiendas destinan casi el 94% de sus locales a la atención de los estratos 1, 2 y 3 que, en últimas, significa el consumo del 87% de la población” (Nullvalue, 2007)

La comuna tres de Barrancabermeja por su parte cuenta con 27 barrios y 28.500 habitantes aproximadamente, se ha seleccionado esta zona porque cuenta con barrios que se encuentran entre los estratos 1, 2, 3 y 4, es decir es una zona mixta que permite medir la necesidad de conocimientos financieros desde los diferentes estratos socioeconómicos que en su mayoría inciden en la economía de los tenderos.

La realidad es muy palpable con respecto a la creación de las tiendas de barrio, ya que éstas nacen en la informalidad y como consecuencia del desempleo de sus propietarios, ya sea porque fueron despedidos de las empresas o por la falta de oportunidades para emplearse o por el desplazamiento forzado. Debido a esta realidad las personas buscan sobrevivir y mejorar su calidad de vida creando este tipo de negocios. (Uniminutos, 2011)

Es importante entender que un nivel elevado de educación financiera genera una mejora en las finanzas personales, lo cual se refleja de forma agregada, en una economía más sólida y sostenible. Por el contrario, la ausencia de educación financiera puede propiciar escenarios de tensión sobre el desarrollo de los negocios y de los mercados. Ejemplo de lo anterior fue la crisis financiera de 2008, que entre varias lecciones, dejó un mensaje contundente acerca de la imperiosa necesidad de capacitar a la población sobre temas relacionados con la economía y las finanzas. Adicionalmente, este suceso puso en evidencia que, incluso en países desarrollados como Estados Unidos, la desinformación y la falta de educación financiera pueden llegar a generar situaciones no deseables tanto a nivel individual como a gran escala, lo que conlleva a crisis económicas globales. (Asobancaria, 2016)

De esta manera, nace la necesidad de que los microempresarios tenderos de la comuna tres de Barrancabermeja adquieran cultura financiera, con el objetivo de que aprendan a llevar las finanzas de su negocio de manera organizada, es decir, esto los ayudará a que tengan una comprensión más clara sobre su negocio, para que esto los ayude a tomar las mejores decisiones y así puedan crecer financieramente.

Por esta razón se quiere compartir los conocimientos obtenidos con los tenderos de Barrancabermeja por medio de una cartilla que proporcione conocimientos en cultura financiera básica, todo esto con el fin de que las implementen en su negocio, ya que si no tienen este conocimiento, esto configura una gran preocupación para el sector. Debido a la ausencia de estudios en la región que soporten el estado actual de estos pequeños comerciantes en aspectos como el contable y financiero, puede existir un déficit en el hábito de llevar control de sus

ingresos mediante un proceso contable ordenado y detallado, ya que muchos de ellos no han tenido la obligación de llevar contabilidad de acuerdo a las normas vigentes.

## **Objetivos**

### **Objetivo general**

Proporcionar conocimientos financieros básicos a los microempresarios tenderos de la comuna tres de Barrancabermeja, bajo un modelo esquemático tipo cartilla ilustrativa

### **Objetivos específicos**

Determinar el grado de conocimientos financieros básicos que poseen los microempresarios tenderos de la comuna tres de Barrancabermeja.

Estructurar en una cartilla ilustrativa los aspectos financieros básicos a tener en cuenta por parte de los microempresarios tenderos en el desarrollo de sus actividades productivas

Validar con los tenderos incluidos en el estudio, la pertinencia y claridad de los conceptos tratados en la cartilla ilustrativa diseñada

## **Marco referencial**

### **Antecedentes**

Las Finanzas surgieron como campo separado de estudio a principio de los años 1900. Siendo su preocupación hasta los años 30 era como obtener capital de la forma más económicamente posible. Su enfoque era básicamente en problemas de expansión. Luego de la crisis del 29 comienzan otros problemas como los de sobre vivencia de las empresas, regulaciones de la banca y de los mercados de capitales. Hasta los años 50 las Finanzas eran una disciplina descriptiva, recién en la última parte de la década de los 50 comenzaron a desarrollarse con más rigor científico con modelos matemáticos que se aplicaron a inventarios, efectivos, cuentas por cobrar y activos fijos. (Finanzas us, 2017)

La reciente importancia que se le ha dado al tema de capacidades financieras inicio en el Reino Unido con el desarrollo de programas para fortalecer las habilidades y conocimientos financieros, el primer programa se realizó en el 2006, luego de haber realizado una encuesta de las capacidades financieras en el 2005, en donde se observó la carencia de la población a la hora de tomar decisiones efectivas en temas financieros. El programa que se aplicó en primera instancia constaba de cuatro partes: La administración del dinero, planificación, selección de productos e información (Atkinson, McKay, Kempson y Collard, 2006).

Después del posicionamiento de las finanzas, nace la educación financiera, la cual es una herramienta fundamental para el desarrollo de un país, en la medida que impulsa la formación de personas con capacidades y competencias para tomar decisiones asertivas frente a sus finanzas personales, consiguiendo así mejorar su calidad de vida. Por el contrario, su ausencia puede llegar a propiciar crisis económicas, tal como se evidenció en la crisis financiera de 2008, la cual generó una disminución en el ingreso de los hogares y una alta tasa de desempleo. Ante crisis financieras, es necesario que las personas tengan capacidades financieras para afrontar la situación. El nivel de endeudamiento de los hogares antes de la crisis fue considerado uno de los factores principales que la desencadenó. (Mian y Sufi, 2009).

(Lusardi A. &, 2007) Hacen estudios empíricos respecto al nivel de educación en Estados Unidos y otros países desarrollados. Los resultados obtenidos, revelan que los individuos tienen un conocimiento escaso sobre términos financieros. (Lusardi A. , 2008) Usa la encuesta acerca de educación financiera del Health and Retirement Study (HRS) de Estados Unidos en el 2004 y utiliza datos panel para su posterior análisis, del cual concluye que bajos niveles de educación financiera disminuye la capacidad de ahorrar, planificar y además a una modesta acumulación de riqueza. Posteriormente, con la misma base de datos, (Lusardi A. a., 2011) encuentran efectos positivos entre la educación financiera y la capacidad para planificar.

En América Latina se evidencia un rezago en temas de educación financiera básica, lo cual se hace evidente en el hecho de que conceptos como inflación, tasa de interés y relación entre riesgo y rentabilidad, no son entendidos por una gran proporción de la población, lo que

dificulta la correcta inclusión financiera, desperdiciando así su potencial transformador en términos de reducción de la pobreza y la desigualdad.

En el caso colombiano, la Ley 1328 de 2009 obliga a todas las entidades vigiladas, así como a organismos de auto regulación, a “procurar” una adecuada educación de los consumidores financieros respecto a los productos y servicios financieros, y les da vía libre para implementar las estrategias y programas que consideren convenientes. Una ventaja de esta flexibilidad es que los programas e iniciativas se han conformado y estructurado de diferentes maneras, pero teniendo siempre como referencia el respeto por las buenas prácticas y las necesidades específicas de los públicos objetivo. (Asobancaria, 2016)

En representación de la banca colombiana, Asobancaria, ha venido realizando acciones en el tema de educación financiera con el fin de disminuir los niveles de analfabetismo financiero de los colombianos. En 2011, se creó un programa gremial de educación financiera, en su página web cuenta con videos e información relacionada con las finanzas personales, productos financieros y conceptos básicos, para que las personas puedan interactuar de buena manera con el sistema financiero colombiano.

Actualmente se está desarrollando una Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera junto al Ministerio de Hacienda y Crédito Público, el Ministerio de Educación Nacional, el Banco de la República, la Superintendencia Financiera de Colombia, el Fondo de Garantías de Entidades Cooperativas y el Autorregulador del Mercado de Valores. Donde se mostrará la importancia de la educación financiera para el país.

En el 2010 la autorreguladora del mercado de valores de Colombia (AMV) diseñó el Programa de Educación al Inversionista (PEI) en el que ofrece información sobre los beneficios y riesgos de las alternativas de inversión, los deberes de los intermediarios y los derechos de los inversionistas. También se creó un Grupo de Trabajo para la Educación Financiera y Económica (Gefe) en el que participan autoridades y gremios financieros.

*Banco De La República:* Desde 1999 se empezó a gestar un programa de educación económica, el cual en el 2007 bajo el lema “no existe comunicación sin educación” y con el nombre de Banco de la República en Aulas se empieza a desarrollar con el objetivo de que los estudiantes de educación primaria, secundaria y superior adquieran conceptos básicos acerca de economía y finanzas personales.

Finalmente, en marzo del 2013 Colombia recibe el premio del *Global Money Week Award*, donde Colombia participó por primera vez, el pasado 15 de marzo, por su participación en la celebración global del Día Internacional de la Educación y la Inclusión Financiera de Niños, Niñas y Jóvenes en Colombia: el futuro está en tus ahorros este premio fue otorgado por 11 la ONG holandesa Child and Youth Finance International. Participaron entidades del sector público y privado como: Asobancaria, el Banco de la República, el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), el programa Finanzas para el Cambio y Cuadre su Bolsillo.

Adicionalmente, Seguros Bolívar y 12 entidades del sector financiero realizaron distintas iniciativas llegando a más de 15.000 niños y jóvenes teniendo presencia en más de 30 colegios,

parques de diversiones, sucursales bancarias y centros comerciales de todo el país. De esta manera, las alianzas entre las entidades financieras cumplieron el propósito de difundir información útil para que niños, niñas y jóvenes, aprendan a ahorrar y a administrar el dinero.

## **Marco teórico**

El presente trabajo pretende abordar las teorías básicas en cultura financiera. En ese sentido, es preciso aclarar algunos conceptos que se consideran importantes para entender el problema planteado. Los términos a estudiar y que serán abordados son: el concepto de finanzas, planeación, presupuesto, ahorro y la importancia de la educación financiera.

En el libro *Planeación Financiera en la Empresa Moderna de Luis Haime Levy, 2012*, da su concepto tradicional de las finanzas donde dice que su objetivo principal es la maximización de los recursos de la empresa, entendiéndose por maximización, la consecución de recursos de las fuentes más baratas disponibles y su aplicación en los proyectos más productivos o rentables y tratando de disminuir al mínimo el riesgo en su aplicación.

Por otra parte Levy, define la planeación como definición de las fuentes de recursos (operaciones normales de la organización), así como las fuentes externas más convenientes, para que sean aplicados de forma óptima, tanto en la operación como en inversiones para el desarrollo de la empresa. Con el fin de hacer frente a todos los compromisos económicos, presentes y futuros, ciertos e imprevistos que tenga la organización, reduciendo riesgos e incrementando la rentabilidad.

Así mismo define el presupuesto como una expresión financiera, flexible y dinámica de los planes para cada periodo de operación, que funciona como un instrumento de control operativo. (Levy, 2012)

Juan Antonio Palacios en su libro “Finanzas Personales”, expresa claramente que “todas las personas necesitamos realizar una planificación de nuestros gastos y llevar registro de nuestros ingresos, más aun cuando se posee un negocio personal que se deriva de una inversión que se ha realizado con mucho esfuerzo”. (Palacios Raufast, 2012)

Para A. Repetto, 2001; el ahorro representa un problema complejo que requiere de fuerza de voluntad, dos elementos ignorados por la teoría tradicional. Andrea muestra las políticas de promoción del ahorro personal desde dos perspectivas. La primera supone que las personas son perfectamente racionales y que aprovechan todos los incentivos existentes. La otra supone que los individuos tienen dificultades para comportarse como el homo economicus de los modelos, ya sea porque les es complejo determinar qué es óptimo para cada etapa de su vida o porque tienen problemas de autocontrol. El primer punto de vista corresponde a la teoría económica neoclásica. El segundo se inserta en la economía del comportamiento.

Las propuestas para incrementar el ahorro personal dependen crucialmente de los supuestos respecto del comportamiento de los consumidores. Si los consumidores son racionales y tienen la fuerza de voluntad necesaria para ahorrar, entonces es teóricamente posible elevar el ahorro. (Repetto, 2001)

La educación financiera se compone de un extenso marco de posibilidades que permiten ejecutar acciones en beneficio de diferentes sectores de la población, asociadas a sus necesidades y condiciones particulares. Por esto es necesario aclarar que “la tienda no pretende en general acumular capital, sino más bien, establecer un equilibrio o balance entre las necesidades de consumo inmediato en el hogar (canasta familiar) y el nivel de auto-utilización de fuerza de trabajo, especialmente del trabajo del tendero. Esto se constituye en el eje fundamental que le permite su sobrevivencia”. (Londoño, 2004)

Asobancaria por su parte vio la necesidad de liderar un programa de educación financiera llamado “Saber más, ser más”, este es el nombre del programa de educación financiera de los bancos en Colombia por medio del cual han unido sus esfuerzos para que las personas tengan una buena educación financiera y buscan sensibilizar a la población acerca de la importancia de educarse financieramente y brindar herramientas para mejorar los conocimientos y hábitos de las personas a la hora de manejar sus finanzas personales y familiares y entablar relaciones con el sistema financiero, pues no es viable que usted adquiera productos financieros sin saberlos manejar. Por esto, hacen énfasis en que conozca las funcionalidades, beneficios y los servicios que prestan los mismos, para que lleve una cultura de ahorro y tome decisiones financieras acertadas. (Asobancaria, 2014)

Este programa muestra que es de suma importancia que las personas tengamos al menos un conocimiento básico de finanzas, por medio de esta investigación nace la idea de brindar conocimientos en cultura financiera a los microempresarios tenderos, ya que no tienen a su

alcance un profesional que los oriente en esta materia y estos en su diario vivir deben tomar decisiones como en que invertir su dinero o porque concepto endeudarse; la cartilla de conocimientos financieros básicos aporta valor agregado a los tenderos, debido a que en un momento dado tomar la mejor opción es clave para el éxito de su economía tanto familiar como de su negocio.

### **Marco conceptual**

A continuación presentamos el marco conceptual que servirá de referencia al momento de realizar el diagnóstico del presenta trabajo de investigación. Comenzaremos por dar el concepto de educación financiera, que es una tienda, formalización para pequeños comerciantes, manejo de los gastos y el crédito.

La educación financiera es un mecanismo para aprender a manejar el dinero y que va más allá de ahorrar. Es por eso que la educación financiera se compone de un extenso marco de posibilidades que permite la ejecución de acciones en beneficio de diferentes sectores de la población, asociadas a sus necesidades y condiciones.

De hecho, los bancos consideran la educación financiera como un elemento central del régimen de protección al consumidor financiero, así como un motor para el desarrollo económico y social del país. Por esta razón, las personas en general se deben preparar para manejar adecuadamente sus finanzas personales y las de su negocio familiar.

Y es que en Colombia tenemos muy poca información sobre educación financiera, ya que a la fecha no se le ha dado mayor relevancia a la divulgación de este conocimiento que puede

cambiar por completo la vida de los ciudadanos. Tener claros este tipo de conceptos implica adquirir herramientas para entender no sólo los riesgos, sino también las oportunidades derivadas de los productos relacionados con las finanzas, y de las decisiones financieras informadas y responsables.

Debido a la falta de información y al desconocimiento del sistema financiero, las personas toman decisiones que terminan siendo poco ventajosas. La poca o nula educación financiera trae consigo graves consecuencias como el sobreendeudamiento, ineficiencia en el manejo de las finanzas personales, ausencia de ahorro e inversiones erradas.

Para ayudar a hacerle frente a esta problemática, se debe buscar sensibilizar a la población acerca de la importancia de educarse en esta materia, por medio de herramientas para mejorar los conocimientos y hábitos de las personas a la hora de manejar sus finanzas personales y familiares.

Por otro lado se debe tener en cuenta el concepto de Tienda, la cual se identifica con el primer nivel de clasificación, toda vez que se define como un establecimiento pequeño con atención directa por parte de un vendedor o «dependiente»; presupone la existencia de un «mostrador» o mesa que separa la sala de ventas de los artículos en venta. Se diseña en áreas físicas relativamente pequeñas y en el mejor de los casos, tiene una caja registradora como apoyo al recibo de dinero, en un país como Colombia, las tiendas representan más del 75% del total de las ventas de víveres y productos básicos de consumo de las comunidades (Cuervo, 2010).

Para los tenderos Formalizarse representa un aspecto importante, debido a que la legalización se refiere a presentar ante el Estado la existencia de su negocio, a través del registro

mercantil y mediante un proceso de inscripción ante la Cámara de Comercio. Dicho proceso debe realizarse anualmente para efectos de renovación, y usted siempre tendrá los tres primeros meses del año para hacerlo. Luego de esto, usted obtendrá su matrícula mercantil la cual servirá de identificación y comprobante de existencia de su negocio.

Una de las maneras para tener un negocio rentable es separando tus gastos personales de los de tu negocio. Un error muy común entre los microempresarios es mezclar los gastos de su negocio con los personales. Utilizan los recursos del negocio para comprar artículos para el hogar o para pagar deudas personales. Este mal uso de las finanzas empresariales podría provocar una crisis en el negocio o incluso su desaparición.

Si el negocio necesita apalancamiento lo mejor es buscar acceder a un crédito, el cual se refiere a pedir prestado dinero de propiedad de otro, con el fin de utilizarlo temporalmente y que debe ser devuelto a su propietario generalmente pagando intereses o un costo por su uso.

## **Marco legal**

El siguiente marco legal se refiere a las leyes y reglamentos a las que se deben acoger los microempresarios tenderos objeto de investigación:

### **Obligaciones formales.**

Código de Comercio, Artículo 10; Concepto de Comerciantes. Son comerciantes las personas que profesionalmente se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles. La calidad de comerciante se adquiere aunque la actividad mercantil se ejerza por medio de apoderado, intermediario o interpuesta persona.

Estatuto Tributario Nacional, Artículo 499; Régimen simplificado: Pertenecen al régimen simplificado del Impuesto a las ventas las Personas naturales comerciantes y artesanos que sean minoristas o detallistas; los agricultores y ganaderos, que realicen operaciones gravadas, así como quienes presten servicios gravados, siempre y cuando cumplan la totalidad de las siguientes condiciones:

1. Que en el año anterior hubieren obtenido ingresos brutos totales provenientes de la actividad, inferiores a tres mil quinientas (3.500) UVT.
2. Que tengan máximo un establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio donde ejercen su actividad.

Estatuto Tributario Nacional, Artículo 499; Obligaciones de los responsables del régimen simplificado:

1. Inscribirse como responsables del régimen simplificado en el registro único tributario, RUT.
2. Llevar el libro fiscal de registro de operaciones diarias.
3. Cumplir con los sistemas técnicos de control que determine el gobierno nacional.

El artículo 684-2 del Estatuto Tributario, faculta a la DIAN para implantar sistemas técnicos de control de las actividades productoras de renta, los cuales servirán de base para la

determinación de las obligaciones tributarias. La no adopción de dichos controles luego de tres (3) meses de haber sido dispuestos, o su violación, dará lugar a la sanción de clausura del establecimiento en los términos del artículo 657 del mismo Estatuto.

Artículo 632 del Estatuto Tributario; Documento soporte en operaciones realizadas con responsables del régimen simplificado: Las declaraciones tributarias, al igual que la información suministrada a la Administración de Impuestos, deben basarse en pruebas y hechos ciertos que respalden dicha información, ya sean registrados en los libros de contabilidad, libro de registro de operaciones diarias o en documentos públicos y privados. Los mismos deben estar a disposición de la DIAN.

De conformidad con el artículo 15 del Decreto 380 de 1996, a los responsables del régimen simplificado que vendan bienes o presten servicios, no les está permitido:

1. Adicionar al precio de los bienes que vendan o de los servicios que presten, suma alguna por concepto de impuesto sobre las ventas; si lo hicieren deberán cumplir íntegramente con las obligaciones de quienes pertenecen al régimen común.
2. Presentar declaración de ventas. Si la presentaren, no producirá efecto alguno conforme con el artículo 594-2 del Estatuto Tributario.
3. Determinar el impuesto a cargo y solicitar impuestos descontables.
4. Calcular impuesto sobre las ventas en compras de bienes y servicios exentos o excluidos del IVA.

5. Facturar: En efecto, por mandato del artículo 612 - 2 del Estatuto Tributario y del literal c) del artículo 2o del Decreto 1001 de abril 8 de 1997, entre otros, no están obligados a facturar los responsables del régimen simplificado.

Si el responsable del régimen simplificado opta por expedir factura, deberá hacerlo cumpliendo los requisitos señalados para cada documento, según el caso, salvo lo referente a la autorización de numeración de facturación.

El artículo 3 de la Resolución 3878 de 1.996; señaló a algunos responsables que no necesitaban de la autorización de la numeración, norma que fue adicionada por el artículo 3 de la Resolución 5709 del mismo año, en el sentido de que tampoco requerirán autorización de la numeración los no obligados a facturar cuando opten por expedirla, como los responsables del régimen simplificado. (Gerencie, 2017)

## **Metodología**

Teniendo en cuenta el objeto de la investigación, el estudio se realizó por medio de una metodología de investigación descriptiva, donde se llevó a cabo un conjunto de procesos sistemáticos con el fin de llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes en la población estudiada, a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas involucradas. No solo se recolectaron los datos, sino que también se acudió a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables. Por lo tanto se tabularon los resultados y recogieron los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, con el fin de exponer y resumir la información de manera cuidadosa para luego analizar minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento y solución del problema planteado.

## **Enfoque**

El enfoque que se utilizó para el estudio del tema de investigación es el Cualitativo, ya que se pretende mostrar el grado de conocimiento sobre cultura financiera que tiene los microempresarios tenderos, pero a su vez se pretende realizar el análisis de los resultados de la encuesta – entrevista; además de esto se busca mediante un análisis comparativo conocer los temas en los cuales se tiene falencias, para consignarlos en la cartilla de Cultura financiera, con el objetivo de enseñar dichos temas y a su vez mostrar las ventajas que pueden obtener los microempresarios al tener conocimiento en planificación financiera.

## **Método**

El método que se utilizó es el inductivo, debido a que se realizó un estudio a los microempresarios de la comuna tres de la ciudad de Barrancabermeja, por medio de encuestas con el fin de establecer cuál es su nivel de conocimiento en educación y cultura financiera.

## **Técnicas de recolección**

La técnica de recolección de información se realizó por medio de una Encuesta - Entrevista estructurada con formulación de preguntas cerradas, a la cual se le efectuó una Prueba piloto para verificar la validez del instrumento a utilizar. (Ver Anexo A)

Luego de realizada la prueba piloto al instrumento, se determina que a la pregunta 4 de la encuesta se le debe incluir la opción de respuesta “NINGUNO”, las demás preguntas están formuladas de forma correcta.

Partiendo del problema de investigación y los objetivos planteados, se escogió un porcentaje de personas a encuestar por medio de un muestreo probabilístico sobre el total de tenderos existentes en la comuna tres de Barrancabermeja.

La comuna tres de Barrancabermeja está conformada por los siguientes Barrios: Barrio Belén, Ciudadela Pipatón, Cortijillo, Coviba, Internacional, Jorge E. Gaitán, La Floresta, La Libertad, La Paz, Los Ficus, Luis Eleazar, San Judas Tadeo, Santa Isabel, 20 de Enero,

Campo Hermoso, Jerusalén, Cristo Rey, Altos de los Ángeles, Altos del Rosario, Altos de la Virgen, Colinas del Norte, María Lucía e Invasión Novalito.

Selección de la muestra:

$n$  = Muestra

$N$  = Número de tiendas de la comuna 3 de Barrancabermeja 250.

$Z$  = Nivel de confianza 90%

$P$  = Prevalencia estimada 30%

$M$  = Margen de error 10%

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

$$n = \frac{250 * 1,96^2 * 0,3(1 - 0,3)}{(250 - 1)0,05^2 + 1,96^2 * 0,3(1 - 0,3)}$$

$$n = 47$$

De un total de 250 tiendas existentes en los barrios de la comuna tres según fuentes de la cámara de comercio, se halló una muestra de 47 tenderos a encuestar por medio del siguiente instrumento de recolección de información:

Luego de aplicar la encuesta y de hacer la tabulación, se puede establecer cuál es el grado de conocimiento que tienen los tenderos sobre educación financiera básica, si algún profesional le ayuda en el control financiero de su negocio o si cree necesario contar con una guía ilustrativa que le ayude a tener un control sobre los ingresos y gastos de su negocio.

Además los resultados de las encuestas sirven de base para establecer los temas que debe contener la cartilla ilustrada según el vocabulario del sector estudiado y la actividad económica.

Luego de la elaboración de un borrador de la cartilla ilustrada, se acudió nuevamente a los tenderos encuestados, quienes ayudaron a dar el visto bueno al instrumento, con el fin de que cumpla con los temas necesarios sobre cultura financiera para este sector.

## Análisis de Resultados

### Conocimientos básicos financieros de los microempresarios

Se realizó la aplicación de una encuesta dirigida a una muestra de tenderos de la Comuna 3 de Barrancabermeja, con el fin de obtener información acerca de la necesidad de conocimientos en cultura financiera del sector en mención; la cual arrojó la siguiente información:

El 100% de las tiendas encuestadas son negocios familiares, de las cuales el 67% de las personas que atienden este tipo de negocios son hombres y un 33% son mujeres, esta actividad es un trabajo remunerado que satisface las necesidades básicas de la familia.

1- ¿Cuál es su nivel de estudios?: respecto al nivel de educación de esta población, el 37% son bachilleres, seguido de un 63% que han recibido una educación en básica primaria.

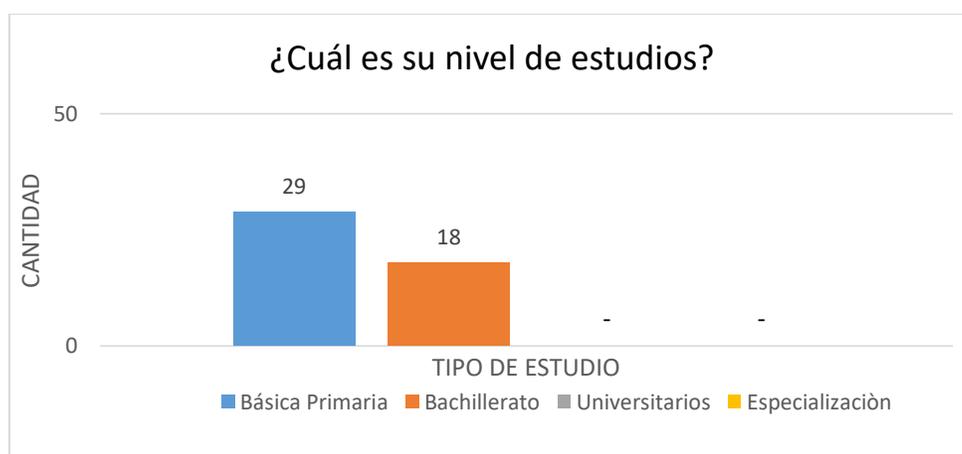


Ilustración 1. Nivel de estudios

2- ¿Sabe usted que es finanzas?: El 90% no conoce el significado de finanzas

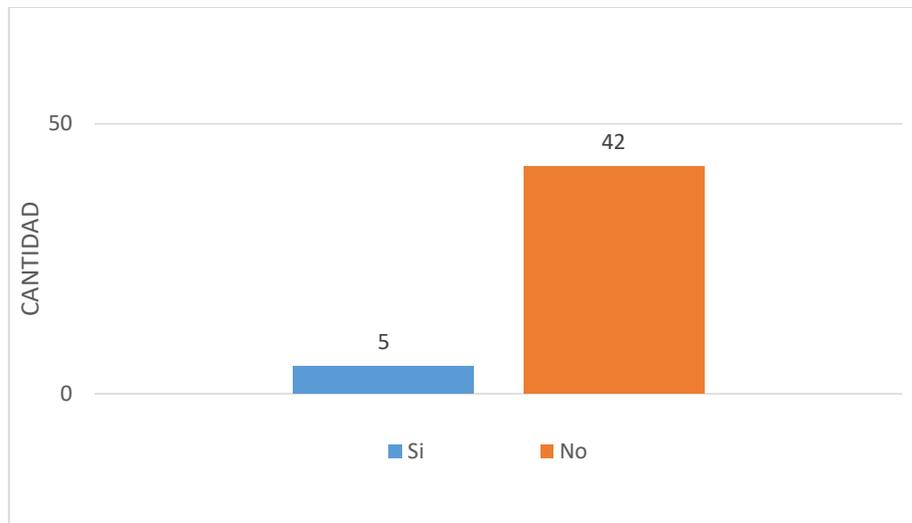


Ilustración 2. Conocimiento de finanzas

- 3- ¿Sabe usted que es educación financiera?: El 95% no conoce el significado de educación financiera

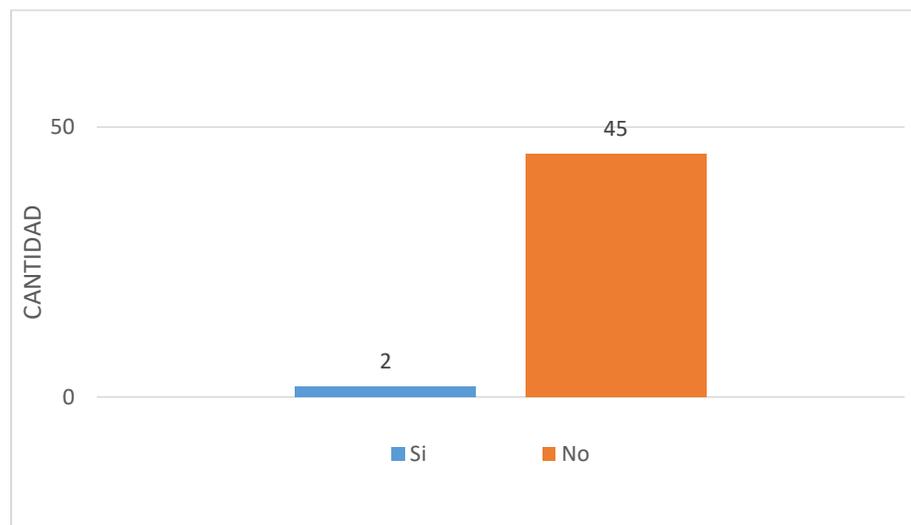


Ilustración 3. Conocimiento de educación Financiera

- 4- El 89% de los tenderos de los barrios Ciudadela Pipatòn, San judas, Internacional, Floresta, Libertad, Veinte de enero y Coviba de la Comuna 3, no cuentan con una formación o educación en temas financieros, contables, y administrativos.

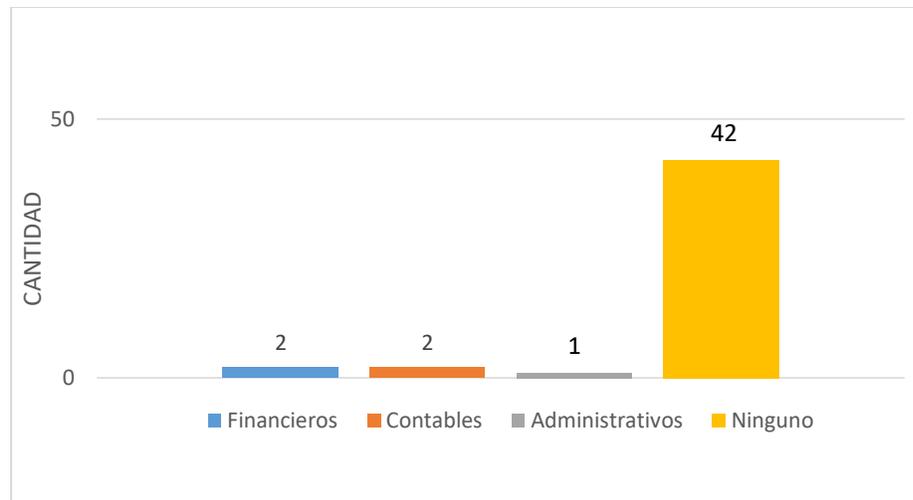


Ilustración 4. Formación o Educación en los temas de

- 5- Por otra parte el 30% de las tiendas encuestadas no se encuentran legalizadas, se podría decir que el motivo es porque llevan poco tiempo de estar ejerciendo dicha actividad.

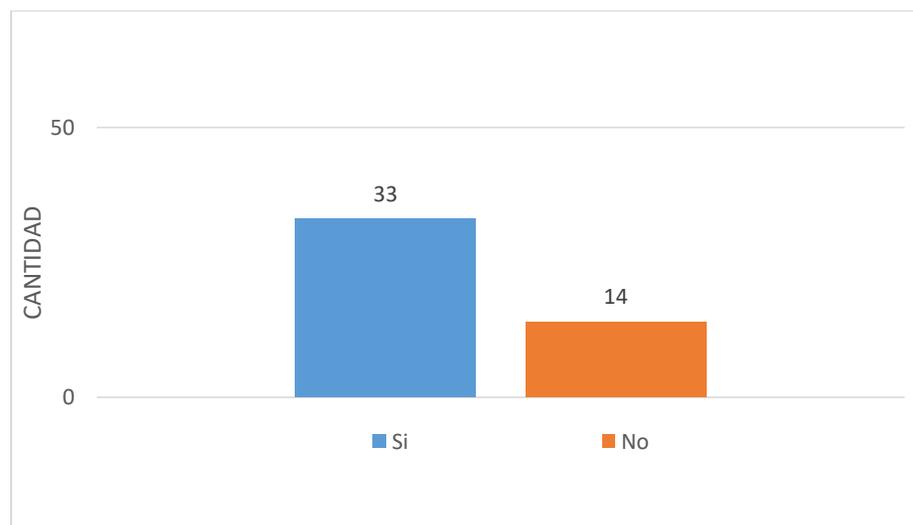


Ilustración 5. Legalización del negocio

- 6- Para legalizarse el 70% esperan a cumplir un año de funcionamiento para saber si su negocio es sostenible.

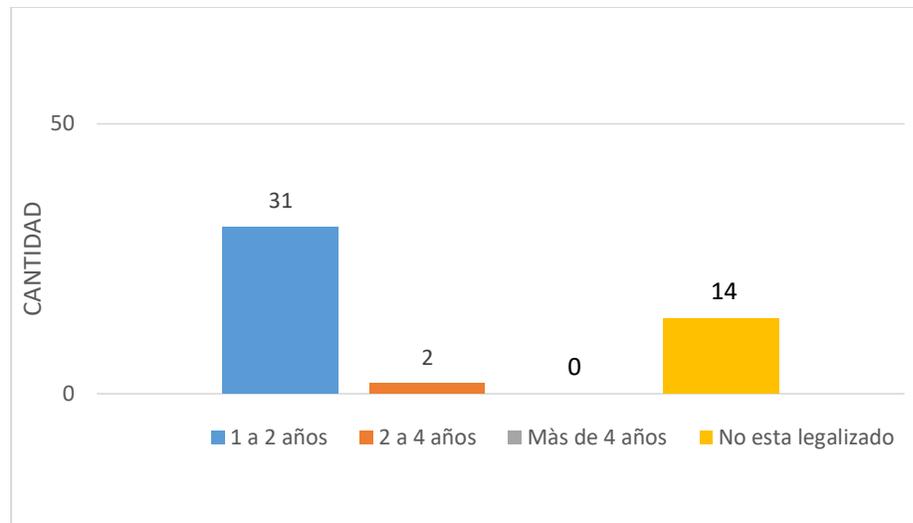


Ilustración 6. Tiempo desde la creación y legalización del negocio

7- En cuanto a si son ahorradores, el 91% no ahorra porque manifiestan que el negocio solo les da para sobrevivir y pagar gastos.

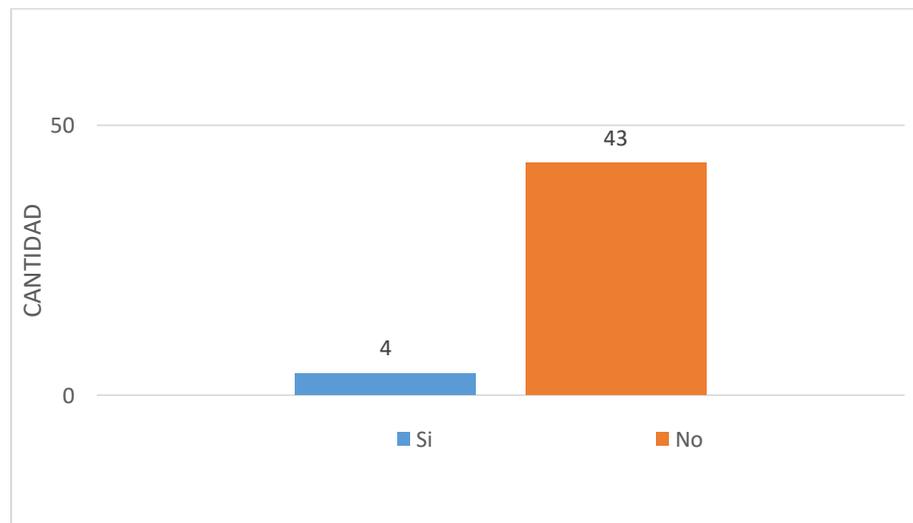


Ilustración 7. Experiencia ahorradora

8- Las compras son a crédito, debido a la situación actual de la economía de la ciudad piden crédito a sus proveedores en un 91%.

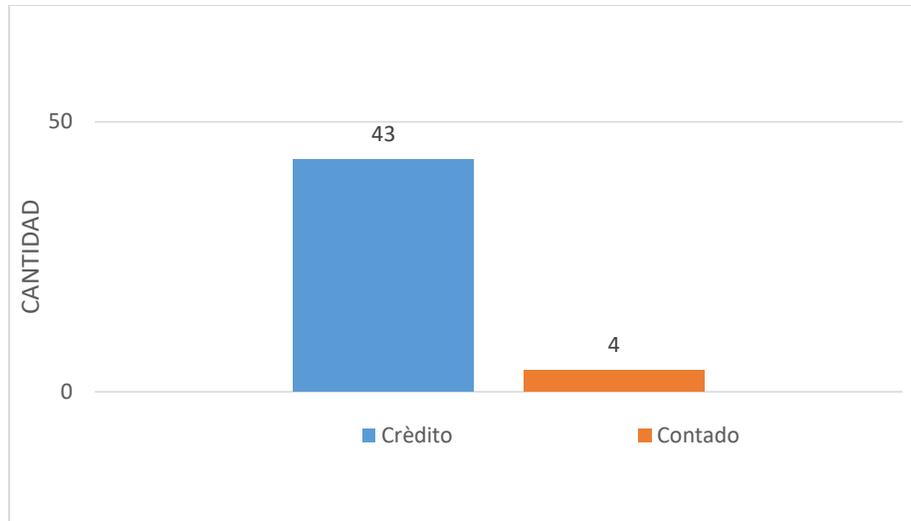


Ilustración 8. Modalidad de compra: crédito o contado

- 9- Las ventas son a crédito, debido a la situación actual de la economía de la ciudad dan crédito a sus clientes (vecinos) en un 89% lo cual puede acarrear a que llegue a convertirse en cartera incobrable, y esto perjudicaría las finanzas del negocio.

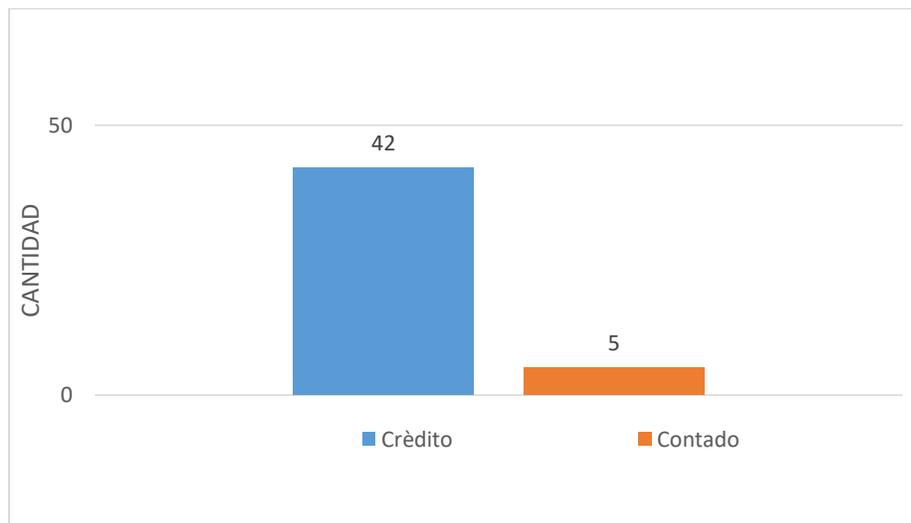


Ilustración 9. Modalidad de venta: crédito o contado

- 10- El 38% tienen local propio y el 62% viven arrendados.

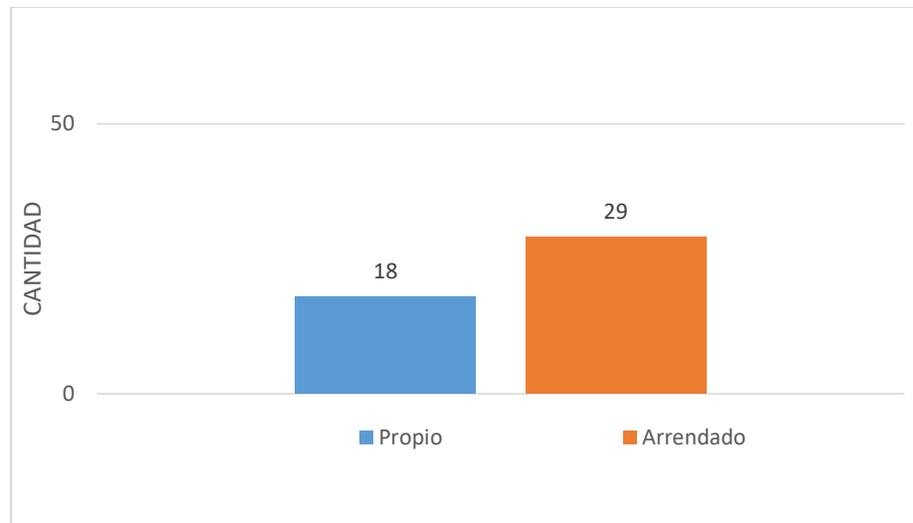


Ilustración 10. Local propio o arrendado

11- El 89% de los tenderos tienen la casa de habitación y la tienda en el mismo lugar.

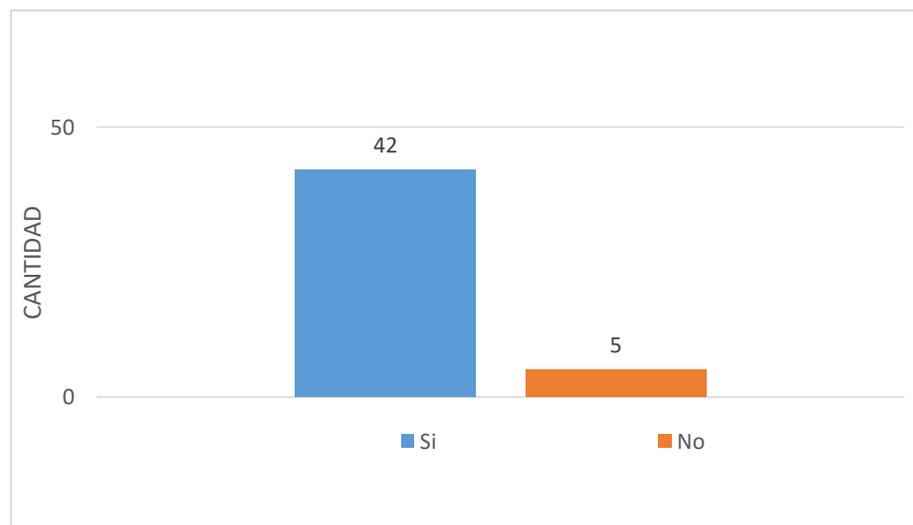


Ilustración 11. El negocio se encuentra en su vivienda.

12- El 92% no separa los gastos personales de los gastos del negocio, esto evidencia desorden y falta de planeación.

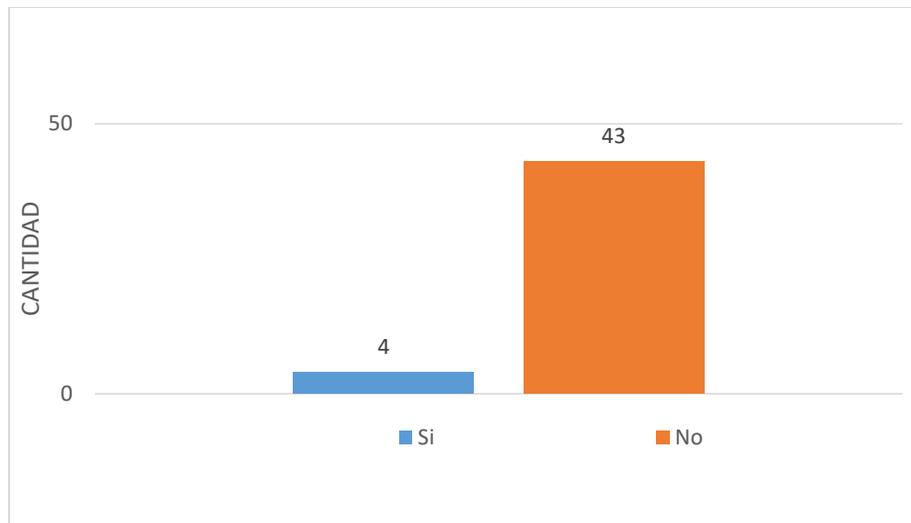


Ilustración 12. Cultura de separar los gastos del negocio y del hogar

13- El 37% utiliza una cuenta bancaria para llevar los ingresos de su negocio, esta práctica es más común en los estratos 3 y 4.

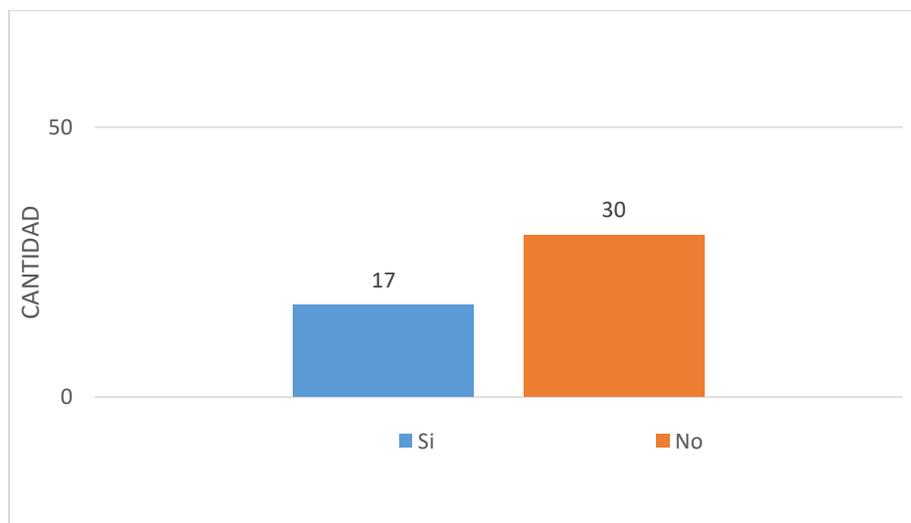


Ilustración 13. Utilización del servicio bancario: Cuenta del negocio.

14- El 55% por ciento han adquirido préstamos con entidades bancarias, el 20% ha acudido a prestamistas informales el resto no ha solicitado crédito.

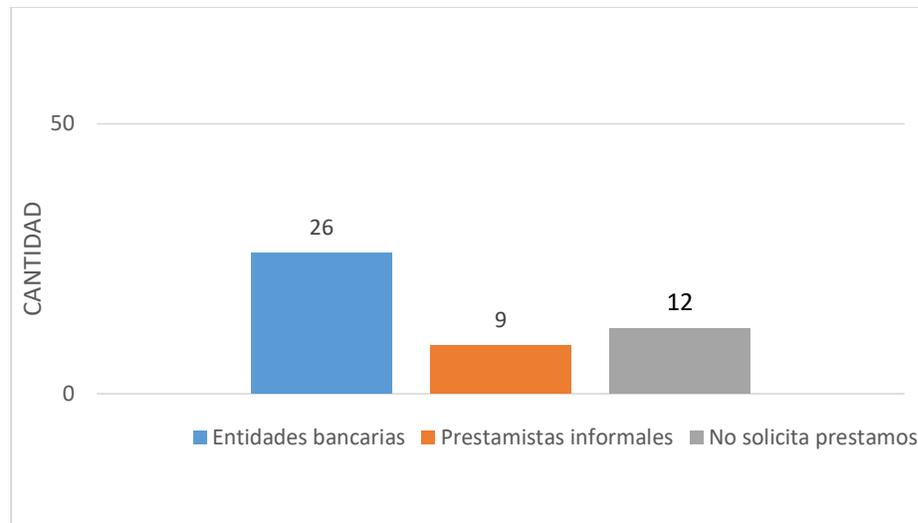


Ilustración 14. Tiene deudas y con quien las ha adquirido.

15- El 45% tiene empleados a su cargo, lo que muestra que las tiendas son una fuente generadora de empleos directos.

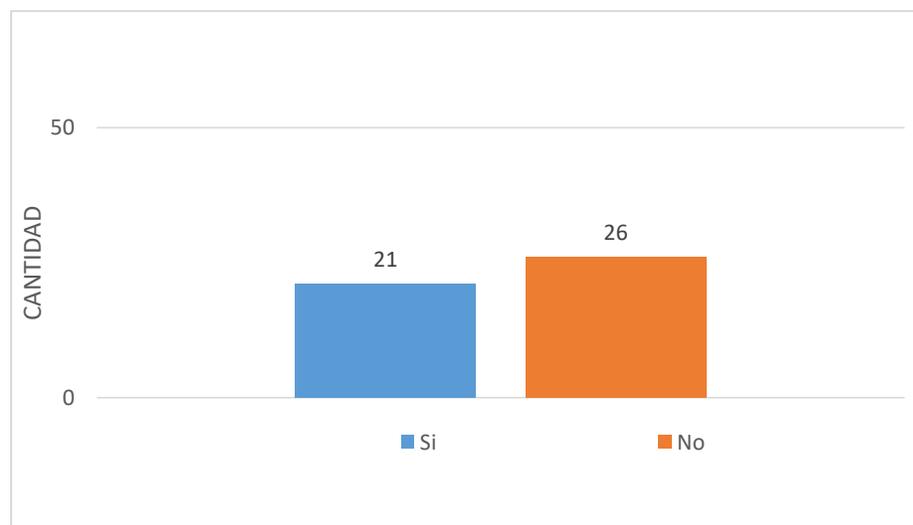


Ilustración 15. Tiene empleados a su cargo

16- Solo se le asigna salario a los empleados a su cargo es decir solo el 45%, más no a los miembros de su familia que trabajan en la tienda.

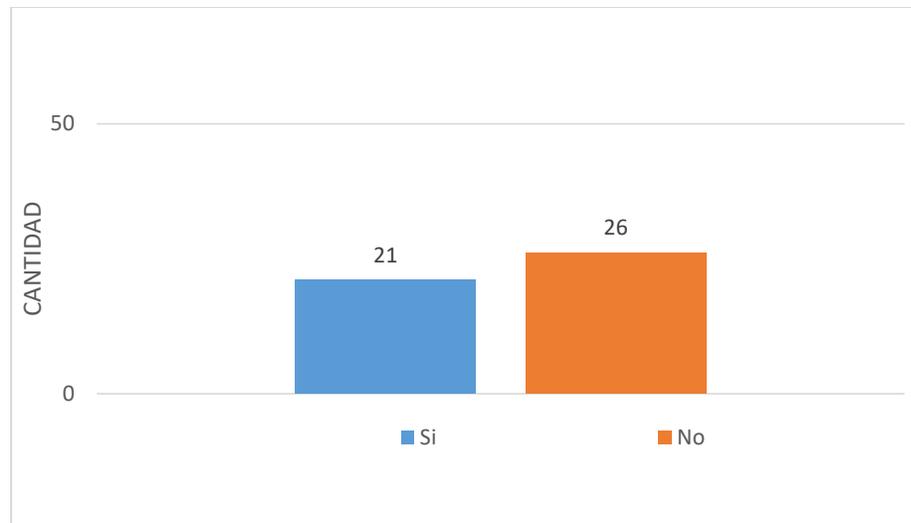


Ilustración 16. Tienen asignación salarial los colaboradores del negocio

17- El 100% coincide en que les gustaría tener una guía que le ayude a aprender sobre educación financiera para beneficio de su negocio.

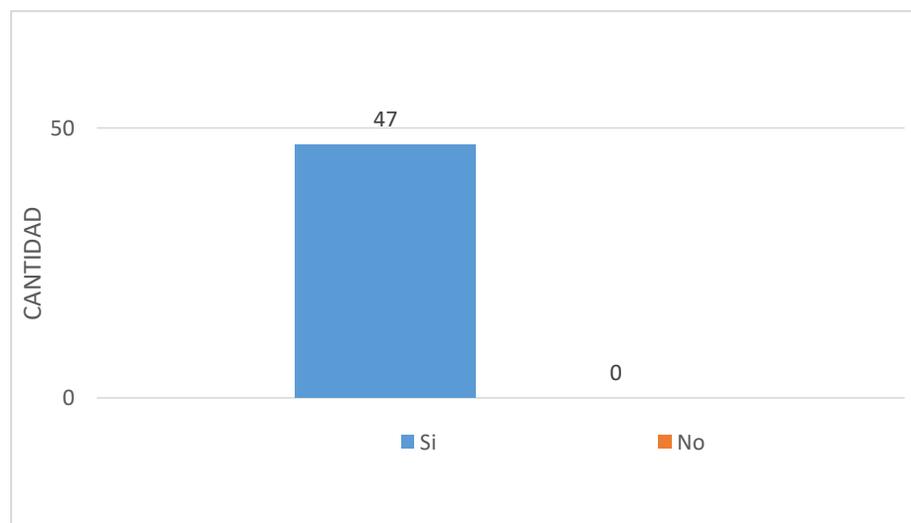


Ilustración 17. Tienen deseos de contar con una guía sobre educación financiera

18- Dentro de los hallazgos arrojados por la encuesta se observa que de esta población de tenderos, el 57% solo recibe un SMLV o menos, el 33% recibe más de \$900.000 para solventar sus gastos.

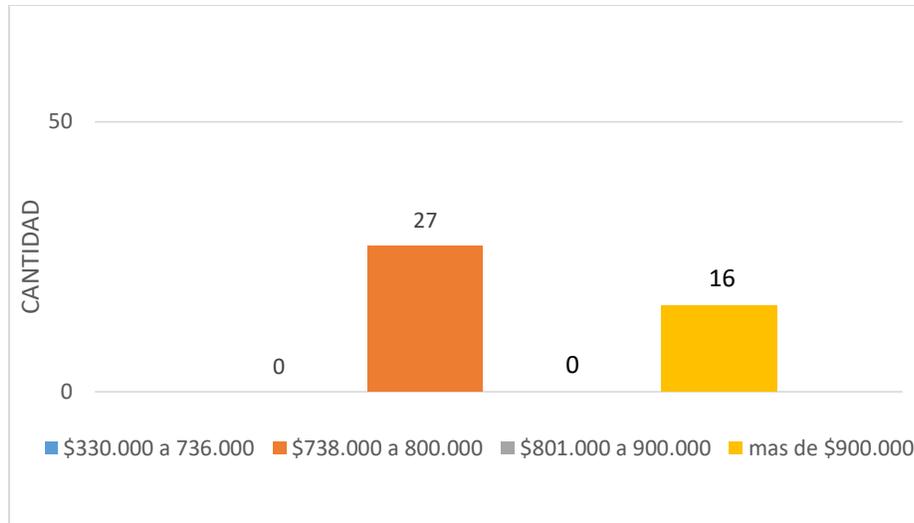


Ilustración 18. Ingresos percibidos por su actividad de tenderos.

19- El 58% posee bienes familiares que pueden respaldar una deuda

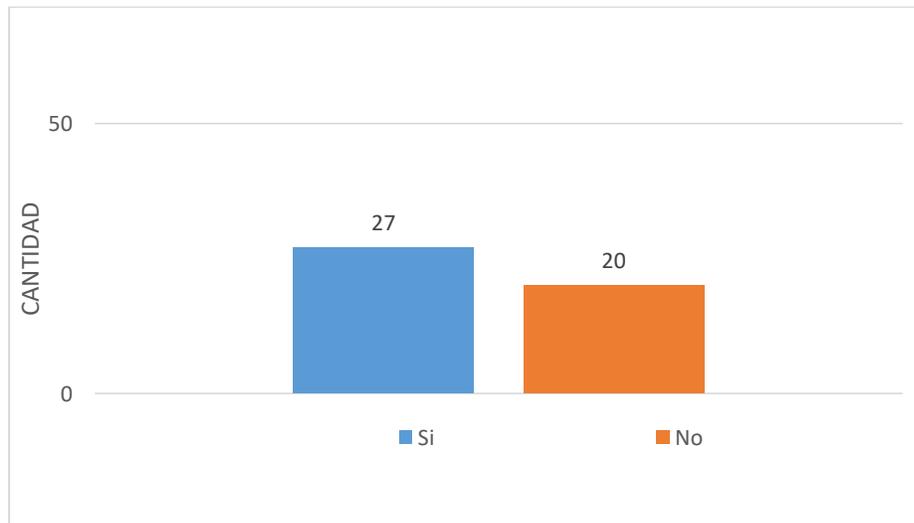


Ilustración 19. Patrimonio personal como respaldo de deudas.

20- El 86% no llevan control de los ingresos y gastos de la tienda.

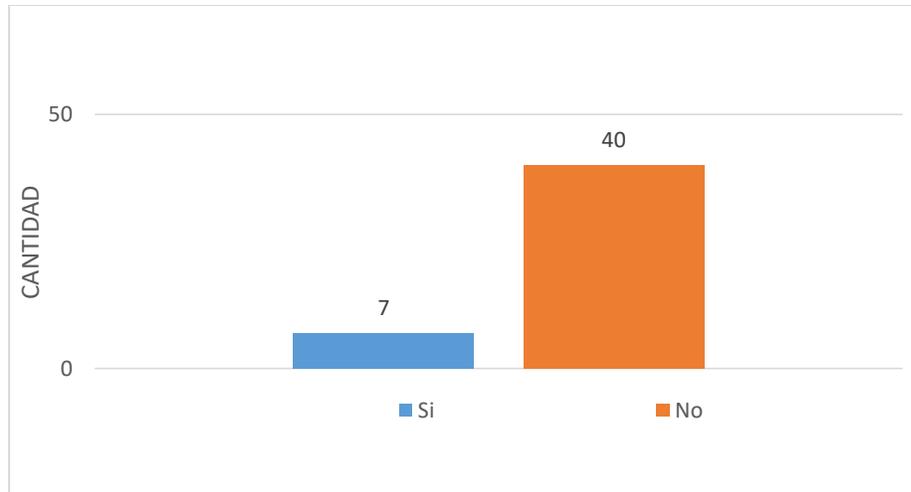


Ilustración 20. Lleva control sobre sus ingresos y gastos del negocio

21- El 86% no conoce la utilidad que les deja su actividad comercial.

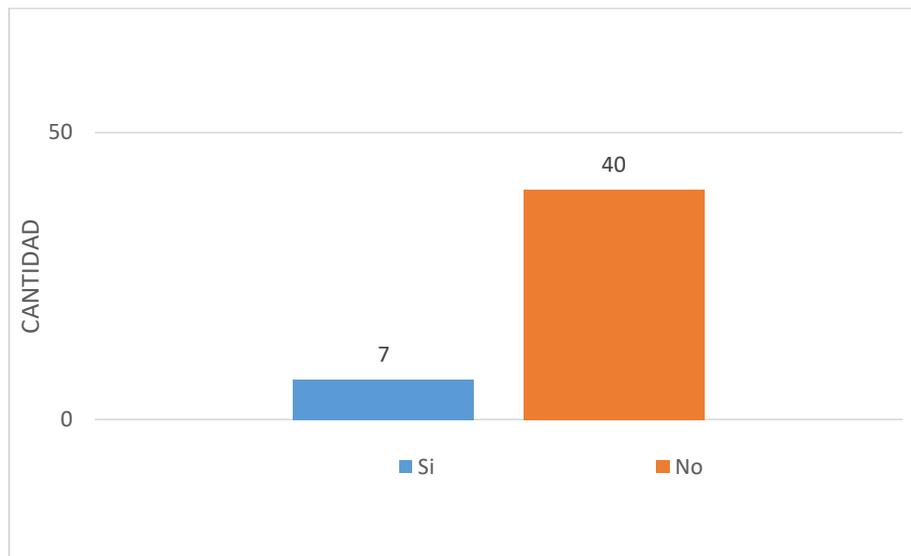


Ilustración 21. Conocimiento de la utilidad del negocio

### **Estructurar la cartilla ilustrativa**

De acuerdo con la información suministrada por los tenderos, se elabora la siguiente estructuración de la cartilla (Ver anexo B)

<b>CONTENIDO</b>	<b>PÀGINA</b>
INTRODUCCIÒN	1
CAPITULO 1 Como legalizar su negocio	2
CAPITULO 2 Presupuesto: Mis ingresos y mis gastos	4
CAPITULO 3 Ahorro y plan financiero	8
CAPITULO 4 Elabore su propio presupuesto	11
CAPITULO 5 Tipos de ahorro	15
CAPITULO 6 Buen uso del crédito	16
ACTIVIDAD	18

### **Validación de la cartilla**

La Cartilla ilustrativa fue socializada con tres tenderos de la Comuna 3 del municipio de Barrancabermeja (Ver Anexo C)

## Conclusiones

Los investigadores concluyen lo siguiente:

En la investigación se puede inferir que los tenderos de la comuna 3 de Barrancabermeja, tienen necesidades de aclarar y profundizar en los temas financieros, por lo tanto esta guía para el manejo de sus finanzas tanto personales como de la tienda sería pertinente, por cuanto se identificaron algunas dificultades como la mala administración del dinero que se recibe diariamente puede conllevar a la quiebra de su negocio, si además de esto el dinero que se recibe es poco, esto puede desmejorar sus condiciones de vida, por ello es primordial el manejo de las finanzas básicas, debido a que esto mejora la administración de los ingresos del negocio, por ello este aporte está dirigido al apoyo a esta población con el fin de optimizar su calidad de vida para la satisfacción de sus necesidades básicas.

Una herramienta como la cartilla ilustrativa que se ofrece a esta población, está encaminada a fortalecer los conocimientos empíricos de los tenderos, de manera que adquieran una nueva cultura en materia financiera que les ayude a llevar control tanto de los ingresos como de los gastos de su microempresa, y que de esta manera aprendan a separar los ingresos y gastos familiares del negocio; todo esto ayudará a alcanzar un desarrollo económico sostenible que repercuta en mejorar de las condiciones de los tenderos, quienes ante la crisis económica de la ciudad se sienten desprotegidos y no está de más darles formación financiera que los impulse a crecer como personas, empresarios y ciudadanos para así lograr una transformación social en este sector tan importante para la sociedad.

## **Recomendaciones**

Los investigadores recomiendan lo siguiente:

La guía ilustrativa para los temas financieros debe ser socializada y entregada una copia a los tenderos de la Comuna 3 del municipio de Barrancabermeja, con el fin de que ellos cuenten con información.

Los tenderos de la Comuna 3 de Barrancabermeja, requieren formación en el área contable y financiero, siendo importante que ellos gestionen formación a través del SENA.

El Consultorio Contable de la Universidad Cooperativa de Colombia, puede ofrecer sus servicios a esta comunidad, con el fin de profundizar y apoyarlos en los temas contables, tributarios y financieros.

## Bibliografía

Asobancaria. (2014). *Asobancaria*. Programa saber mas ser mas. Recuperado de

<http://www.asobancaria.com/sabermassermas/programas-de-educacion-financiera-de-los-bancos-en-colombia/>

Banca de las oportunidades. (2016). Banca de las oportunidades. Programa de Garantías. Recuperado

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

Beltran, A. (2009). *Estrategia y Sostenibilidad*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Cuervo, C. (2010). *Aula y Asfalto Periodismo Universitario*". Bogota: Universidad Central de Colombia.

DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES. (2016). *DIAN.GOV*. Recuperado de

[http://www.dian.gov.co/descargas/centrales/2017/Abece\\_Reforma\\_Tributaria\\_2016.pdf](http://www.dian.gov.co/descargas/centrales/2017/Abece_Reforma_Tributaria_2016.pdf)

El Heraldo. (2015). Artículo *Tienda de barrio, modelo exitoso que compite contra "gigantes"*. Recuperado

de <https://www.elheraldo.co/economia/tiendas-de-barrio-modelo-exitoso-que-compite-contra-gigantes-196520>

Finanzas us. (2017). *FINANZAS.US*. Recuperado de [http://www.finanzas.us/money/dinero/finanzas-](http://www.finanzas.us/money/dinero/finanzas-como-surgieron/)

[como-surgieron/](http://www.finanzas.us/money/dinero/finanzas-como-surgieron/)

Gerencie. (2017). *Gerencie.com*. Recuperado de <https://www.gerencie.com/regimen-simplificado.html>

Gobierno Nacional. (2016). *ESTAUTO TRIBUTARIO*. Recuperado de <http://estatuto.co/?e=29>

Levy, L. (2012). *Planeación Financiera en la empresa moderna*. México: ISEF.

Lewin Figueroa, A. (2008). *La República*. Recuperado de

[http://www.larepublica.co/sites/default/files/larepublica/HISTORIA%20DE%20LAS%20REFORMAS%20TRIBUTARIAS%20EN%20COLOMBIA%20-%20ALF%20\(3\).pdf](http://www.larepublica.co/sites/default/files/larepublica/HISTORIA%20DE%20LAS%20REFORMAS%20TRIBUTARIAS%20EN%20COLOMBIA%20-%20ALF%20(3).pdf)

Londoño, S. (2004). *La economía de la tienda de barrio, una explotación sobre la trilogía tienda - tendero- familia*. Bogota.

Lusardi, A. &. (2007). *Financial literacy and retirement preparedness: Evidence and implications for financial education*. Bussiness Economics.

Lusardi, A. (2008). *Financial literacy: an essential tool for informed consumer choice?* National Bureau of Economic Research.

Lusardi, A. a. (2011). *Financial literacy around the world: an overview*. *Jornal of Pension Economic and Finance*.

Nullvalue. (2007). *Una tienda por cada 164 personas*. Bogota: El Tiempo Colombia.

Palacios Raufast, J. A. (2012). *Finanzas Personales*. San Telmo: LID.

Portafolio. (2011). *Tiendas de barrio siguen siendo protagonistas en la economía*. Recuperado de <http://www.portafolio.co/negocios/empresas/tiendas-barrio-siguen-siendo-protagonistas-economia-140768>

PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA. (2016). *PÁGINA PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA*. Obtenido de <http://es.presidencia.gov.co/normativa/normativa/LEY%201819%20DEL%2029%20DE%20D>

Repetto, A. (2001). *Incentivos al ahorro personal, Lecciones de economía del comportamiento*. Chile: CEA.

REVISTA PORTAFOLIO. (2016). *PORTAFOLIO*. Obtenido de (<http://www.portafolio.co/economia/impuestos/que-es-el-monotributo-de-la-reforma-tributaria-2016-501198>).

Uniminutos. (2011). *PROPUESTA DE COMERCIO SOLIDARIO EN LAS TIENDAS DE BARRIO DE LA COMUNA 10 DE NEIVA*.

Urna de Cristal. (2013 - 2015). *Urna de Cristal*. Recuperado de <http://www.urnadecristal.gov.co/gestion-gobierno/nuevo-programa-de-ahorro-vejex>

**ANEXO A ENCUESTA - ENTREVISTA TENDEROS COMUNA 3 DE  
BARRANCABERMEJA**

**UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA  
ESTUDIANTES ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN: CARTILLA DE CULTURA FINANCIERA PARA  
LOS MICROEMPRESARIOS TENDEROS DE BARRANCABERMEJA.**

FECHA:		
NOMBRES Y APELLIDOS		
NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO		
BARRIO:		ESTRATO:
SEXO	F:	M:

Señor tendero nos gustaría que nos colaborara con un proyecto de investigación y nos brindaran unos minutos de su tiempo y respondiera las siguientes preguntas.

1) ¿Cuál es su nivel de estudios?

- Básica Primaria
- Bachillerato
- Universitarios
- Post - grado

2) ¿Sabe usted que es Finanzas?

- SI
- NO

3) ¿Señor tendero sabe usted que es Educación Financiera?

- SI
- NO

4) ¿Cuenta con alguna formación o educación en temas:

- Financieros
- Contables
- Administrativos
- Ninguno

5) ¿su negocio se encuentra legalizado?

- SI
- NO

6) ¿Cuánto tiempo transcurrió entre la creación de su negocio y la legalización del mismo?

- 1 a 2 años      2 a 4 años      más de 4 años      No está legalizado

7) ¿Es usted ahorrador?

SI

NO

8) ¿compra a crédito o de contado?

Crédito

Contado

9) ¿vende a crédito o de contado?

Crédito

Contado

10) ¿el local es propio o arrendado?

---

11) ¿el negocio forma parte de su casa?

SI

NO

12) ¿usted separa los gastos de su negocio con los de su hogar?

SI

NO

13) ¿utiliza una cuenta bancaria para el desarrollo de su negocio?

SI

NO

14) ¿Ha adquirido alguna deuda con?:

Entidades bancarias

Prestamistas informales

15) ¿Tiene empleados a su cargo?

SI

NO

16) ¿Se asigna un salario mensual para las personas que atienden su negocio?

SI

NO

17) Desearía contar con una guía que le ayude a aprender sobre educación financiera para beneficio de su negocio?

SI NO 

18) ¿Los ingresos percibidos como salarios mensualmente en su tienda oscilan entre:

\$330.000 a 736.000

\$738.000 a 800.000

\$801.000 a 900.000

Más de \$900.000

19) ¿Posee patrimonio personal que pueda respaldar una deuda?

SI NO 

20) ¿Lleva algún control sobre los ingresos y gastos de su negocio?

SI NO 

21) ¿Conoce la utilidad que le deja su negocio?

SI NO 

**OBSERVACIONES:**

---

---

---

**Gracias por su colaboración.**

Anexo B. Cartilla ilustrativa



Universidad Cooperativa  
de Colombia

Estudiantes:

SAIDA GIL MÉNDEZ  
NELLY ASTRID RODRIGUEZ GUZMAN  
PAOLA ANDREA PEÑATA ARRIETA  
LEONARDO ENRIQUE CARCAMO VEGA

PROYECTO DE GRADO DE ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS  
UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA  
2018

CARTILLA ILUSTRATIVA PARA PROPORCIONAR  
CONOCIMIENTOS FINANCIEROS BÁSICOS A LOS  
MICROEMPRESARIOS TENDEROS DE  
BARRANCABERMEJA.



PROYECTO DE GRADO DE ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS  
UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA  
2018

#### TABLA DE CONTENIDO

CONTENIDO	PÁGINA
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO 1 Como legalizar su negocio	2
CAPITULO 2 Presupuesto: Mis ingresos y mis gastos	4
CAPITULO 3 Ahorro y plan financiero	8
CAPITULO 4 Elabore su propio presupuesto	11
CAPITULO 5 Tipos de ahorro	15
CAPITULO 6 Buen uso del crédito	16
ACTIVIDAD	18

#### INTRODUCCIÓN

##### ESTIMADO TENDERO

¿Le ha pasado que su dinero no le alcanza para pagarle a sus proveedores y los servicios de su tienda? A veces lo que gana con mucho trabajo se escurre como agua entre sus dedos y antes que llegue el dinero a sus manos ¡ya lo debe!



Esta es una situación común que se puede evitar. Aunque no siempre es fácil administrar nuestros ingresos, podemos aprender a organizar nuestros gastos para lograr un equilibrio en las finanzas del negocio y las finanzas personales y/o familiares. De esta manera se puede cumplir con los compromisos adquiridos y lograr metas de ahorro.

Señor tendero con la presente cartilla usted podrá conocer aspectos importantes sobre Educación financiera: Legalización de su negocio, como ahorrar, planificación financiera, presupuesto de ingresos y gastos, solicitud de créditos y los riesgos que pueden afectar la estabilidad de su negocio.

Finalmente el objetivo final de la educación financiera es lograr que las personas adquieran una cultura financiera permanente, que se conviertan en hábitos que ayuden a tomar las mejores decisiones en los momentos que se necesita responder a las necesidades del negocio con el objetivo de lograr prosperidad y estabilidad de sus finanzas. (edufinet, 2005)

## CAPITULO 1

## COMO LEGALIZAR SU NEGOCIO



No todos los comerciantes tenderos se ven atraídos a formalizarse porque sus negocios pueden estar cerrados a su barrio, sus amigos o a sus conocidos y no planean crecer.

Formalizar o no su tienda es una de las preguntas que usted debe plantearse. Tener claro hacia dónde debe apuntar su negocio es clave a la hora de crecer y consolidarse.

## ¿Qué es formalizarse?

Es presentarle al Estado la existencia de su negocio, a través del registro mercantil y mediante un proceso de inscripción ante la Cámara de Comercio. Dicho proceso debe realizarse anualmente para efectos de renovación, y usted siempre tendrá los tres primeros meses del año para hacerlo. Luego de esto, usted obtendrá su matrícula mercantil la cual servirá de identificación y comprobante de existencia de su negocio.

## ¿Cuáles son los beneficios de la formalización?

"La primera ventaja de estar formalizado es que el nombre de su negocio sería irreplicable, debido a que adquiere un registro legal que lo protege de ser suplantado. Cuando su negocio se legaliza, usted puede ampliar su panorama y traer mercancía de otros países, claro está, si esto se encuentra en sus intereses". "Otro de los beneficios, es la capacidad de adquirir

venta de la mínima cantidad 'el menudeo' aproveche el conocimiento que tiene de sus clientes y fortalezca la venta en la proporción demandada".

El hecho de no formalizarse, no evitará que su negocio pueda crecer.

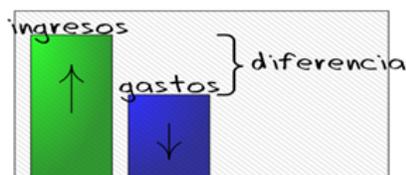
## Tips para recordar...

- Formalice su negocio ante cámara de comercio y DIAN
- Lleve un registro ordenado de las operaciones de su negocio.
- Todo el tiempo asesórese (contador, abogado, Cámara de Comercio).
- Potencialice las relaciones con sus clientes para que su negocio sea rentable.
- Aproveche sus ventajas (fiar, venta al de tal, pequeña inversión).
- No olvide que usted es el responsable del crecimiento de su negocio.

Tomado de: (superfrendas, 2012)

## CAPITULO 2

## PRESUPUESTO: MIS INGRESOS Y MIS GASTOS



microcréditos con tasas de interés menores. Además, la Cámara de Comercio le ofrece completos programas de seguimiento y acompañamiento que le brindarán asesorías y capacitaciones para que día a día su negocio siga creciendo. Uno de los grandes beneficios es la mejora del registro contable de su negocio".

Actualmente no existe una ley en la cual usted deba formalizarse por obligación, esto sigue siendo opcional, depende enteramente de la proyección que quiera darle a su negocio.

## Su plan de formalización

"Más allá del tiempo que demore tomando la decisión de formalizarse o no, es inevitable tener un plan para cuando este tema sea necesario. Lo primero que debe hacer es llevar un registro contable de sus gastos, compras y si es posible de sus ventas, así mismo del margen de ganancias que obtiene. Por otra parte, procure tener una cuenta en un banco que sustente sus ingresos, a ésta dele movimiento (consignaciones y retiros) debido a que esto le ayudará a bancazar su negocio".

"Al momento de formalizarse usted debe estar asesorado por un contador para que así, usted señor tendero, sepa la viabilidad de formalizar su negocio; esté pendiente de las opciones que le da la Cámara de Comercio en temas tributarios, es decir, qué impuestos debe o no debe pagar".

## ¿Seguir en la informalidad?

"Indudablemente la informalidad trae para usted como tendero una serie de beneficios, por ejemplo la venta a crédito, es decir 'fiar'; una de las fortalezas que tiene usted frente a sus clientes es la venta con una opción de pago posterior".

"Si dentro de sus planes no se encuentra el formalizarse, potencialice las ventajas que le da el no hacerlo; aproveche la

## Lo que debe saber:

## ¿De dónde viene su dinero?

Revise los ingresos diarios de su negocio, maneje libro de ingresos y gastos (Libro fiscal).

## ¿A dónde va su dinero?

Anote sus costos y gastos (Libro fiscal), guarde facturas de compra.

## ¿Qué es un presupuesto?

Es una herramienta que permite planear y tener **control de sus ingresos, costos y gastos**.

## ¿Para qué sirve el presupuesto?

Un presupuesto sirve para saber cuánto dinero se planea recibir, cuánto se planea gastar y que utilidad puede dejar el negocio si se cumple el presupuesto. Permite identificar que gastos se pueden reducir. Si los ingresos varían de un mes a otro, permite ahorrar en meses cuando hay más dinero y reducir los gastos en periodos con menos ingresos.

## CONSEJOS IMPORTANTES

Pasos para hacer un presupuesto:

1. Calcule los ingresos de cada mes
2. Haga una lista de todos los costos y gastos mensuales
3. Sume los ingresos más los gastos
4. Reste de los ingresos los gastos

## ¿Cómo se mantiene el presupuesto en equilibrio?

Ajustando los costos y gastos a los ingresos: ¡No gastar más de lo que se recauda! Involucrar a toda la familia. Así todos sabrán cuánto dinero hay en realidad y no gastarán de más. El ahorro no es lo que me queda, forma parte de los gastos hijos. Cada quien decide

**Historia cotidiana: Personajes de la historieta:**



**Saida:** Es madre cabeza de familia, tiene 33 años, y una hija. Trabaja como costurera independiente y posee deseos de progresar. Por ello estudia sobre finanzas personales y educación financiera.

**Leonardo:** Es un joven de 20 años que además de trabajar como ayudante en la tienda del barrio llamada Mercachorro, estudia contaduría en horario nocturno.

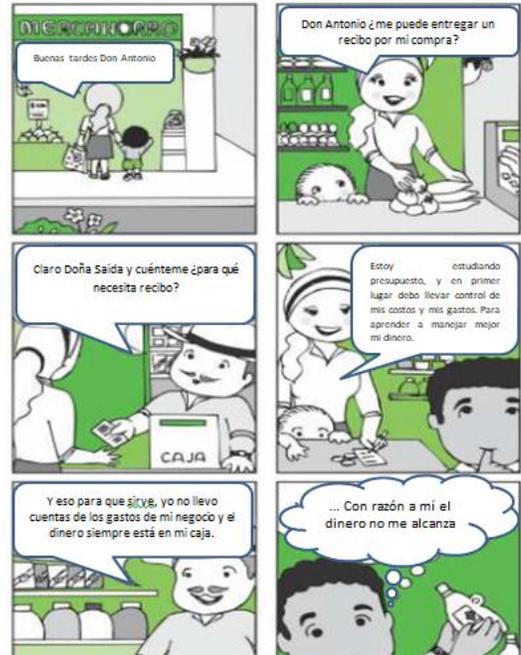
Leonardo conversa con Saida sobre temas financieros, porque sabe que el conocimiento adquirido le puede servir para alcanzar sus sueños.



**Don Antonio:** Es el dueño de la tienda Mercachorro, tiene 55 años, es casado y quisiera tener una vejez tranquila.

Su negocio empezó con un puesto de verduras y está orgulloso de sus raíces, aunque

**Saida quiere aprender a hacer un presupuesto, aprovecha que va a la tienda de don Antonio para instruir a sus amigos:**



Imágenes tomadas de: (Banca de las oportunidades, 2012)

**CAPITULO 3**

**AHORRO Y PLAN FINANCIERO**

**Lo que debe saber:**

**¿Qué es ahorrar?**

Ahorrar es no usar algo hoy para tenerlo disponible en el futuro.

**¿Para qué sirve ahorrar?**

Para alcanzar Metas, enfrentar posibles emergencias, imprevistos, prepararse para la jubilación, entre otros propósitos.



Cada familia tiene distintas razones para ahorrar, puede ser para: eventos futuros como fiestas de 15 años de una hija, nacimiento de un bebé, vacaciones, mejoras en el hogar, compra de una casa o un vehículo.

**¿Qué es una Meta?**

Una meta es algo que se quiere alcanzar, un sueño que se quiere cumplir, por ejemplo: unas vacaciones familiares, comprar una casa, invertir en su negocio o el estudio de los hijos.

Las metas claras motivan a trabajar, estudiar e incluso realizar algunos sacrificios, por ello deben ser **claras, alcanzables y tener una fecha definida.**

**¿Es posible alcanzar nuestras metas?**

**Sí, es posible. Lo que necesita es:**

1. Llevar un presupuesto ajustado a su negocio
2. Separarlos gastos personales de los gastos del negocio.
3. Controlar los gastos hormiga de la tienda
4. Encontrar oportunidades de ahorro en los gastos que tiene. (Ahorrar energía)
5. Tener disciplina con el presupuesto.

**Gastos hormiga:** Son los pequeños gastos de los que casi no nos damos cuenta, pero si los sumamos son una cantidad enorme. Por ejemplo tomar de la tienda, dulces, gaseosas, chicles, paquetes sin pagarlos.



**¿Cómo separar tus gastos personales de los de tu negocio?**

Uno de los errores más comunes que cometen los microempresarios tenderos, es que no separan los gastos de su negocio de los gastos personales o familiares. De esta manera usan el dinero recaudado diariamente en el negocio para solventar gastos del hogar o para pagar deudas personales.

Este mal hábito en el manejo de los recursos financieros podría llevar el negocio a pique y provocar su liquidación.

Por esta razón se hace importante que los tenderos aprendan llevar registro de los gastos del negocio y separarlos de los gastos personales. A continuación podemos ver unos consejos muy importantes que le ayudarán a administrar de forma correcta sus recursos:

- 1) Debes abrir una cuenta bancaria para tu negocio. Allí debes consignar el dinero recaudado producto de las ventas, así mismo podrás retirar para los gastos del negocio de esta manera se podrá visualizar mejor los ingresos y egresos que te deja tu empresa.
- 2) Definir un sueldo fijo para ti y para los miembros de tu familia que trabajan en la tienda, con el que puedan pagar sus gastos personales, de esta manera evitara tomar dinero de la tienda.
- 3) Obtener dinero de prestamistas informales, puede ser perjudicial para el negocio, debido a que las tasas son muy elevadas. En el mercado existen entidades bancarias que le prestan especialmente a microempresarios que quieren empezar o expandir su negocio. (+ plus empresarial, 2015)

**OPORTUNIDADES DE AHORRO: Ejercicio**

METAS DE AHORRO	¿Cuánto vale?	¿Para cuando se necesita?	¿Cuánto deben ahorrar por mes?
<b>CORTO PLAZO</b>			
<b>LARGO PLAZO</b>			
<b>TOTAL AHORRO REQUERIDO:</b>	\$	\$	\$

¿Para qué necesita ahorrar? ¿Cuáles con sus metas?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

¿Cuál es la meta que tiene que alcanzar más pronto?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

¿Cuál es la meta para la que tiene más tiempo?

**CAPITULO 4**

**ELABORE SU PROPIO PRESUPUESTO**

Escriba sus ingresos, así como cada uno de los gastos fijos y variables de su negocio:

CONCEPTO	VALOR
<b>INGRESOS</b>	
1.	
2.	
<b>TOTAL INGRESOS</b>	
	\$
<b>GASTOS</b>	
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
<b>OPORTUNIDADES DE AHORRO</b>	
1.	
2.	
<b>TOTAL GASTOS</b>	
	\$
<b>SALDO FINAL ( INGRESOS - GASTOS)</b>	
	\$

OBSERVACIONES:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Elaboración propia de los autores

El ejercicio anterior (Oportunidades de ahorro pag. 12) sirve como base para saber si al final de un periodo le sobra o le falta dinero. Este periodo puede ser mensual y durante este tiempo usted debe haber registrado sus ingresos y gastos.

**Si le sobra dinero: ¡FELICITACIONES!** Es el primer paso para empezar a ahorrar, planificar su futuro y que su negocio progrese.



**Si ni le sobra ni le falta dinero: ¡CUIDADO!** aunque está en el punto de equilibrio, falta poco para estar alcanzado con sus gastos del periodo, y si tiene algún imprevisto tendría que endeudarse. Empiece por ser organizado con sus gastos.



**Si le falta dinero: ¡ALERTA!** elimine todos los gastos innecesarios, no gaste más de lo que le ingresa. Es hora de equilibrar la economía de su negocio.



Caso de la vida real:

En el camino a la prosperidad el ahorro puede cambiar el destino:



Imágenes tomadas de: (Banca de las oportunidades, 2012)

El ahorro funciona como un colchón de emergencia que sirve para afrontar un imprevisto, pues gracias a esa reserva

Camila pudo solucionar el daño de su vivienda sin tener que prestar dinero con intereses altos.

CAPITULO 5

TIPOS DE AHORRO

**El ahorro Informal:** Es cuando usted guarda el dinero ahorrado en una alcancía, o en un lugar secreto.

**Riesgos y desventajas para su dinero:**

- Se puede dañar o estar expuesto robo
- **No** gana intereses
- Se gasta con facilidad
- Si se le pierde no tiene un seguro de depósito



**El ahorro Formal:** Es cuando usted guarda el dinero ahorrado en una cuenta de banca de una entidad financiera vigilada.

**Ventajas para usted y su dinero:**

- Su dinero está seguro y protegido por el seguro de depósito
- **Si** gana intereses
- No se gasta con facilidad
- Usted tiene a quien reclamar



Imágenes tomadas de: (Banca de las oportunidades, 2012)

CAPITULO 6

EL BUEN USO DEL CRÉDITO

¿Qué es un crédito?

Un crédito es usar hoy recursos que se ganaran en el futuro, con un costo. Un crédito no es un ingreso extra, no es un regalo, ni es dinero rápido gratis.

¿Para qué se usa un crédito?

Generalmente para comprar algún activo como casa o carro, invertir en un negocio, solucionar emergencias, para educación o para darse gusto.

¿Cuándo conviene un crédito y cuándo es mejor ahorrar?

En general un crédito es conveniente cuando no se puede ahorrar el dinero para suplir la necesidad (comprar casa, carro o invertir en una oportunidad de negocio)

Por otro lado los créditos para darse gusto o un lujo nunca son convenientes. Para ello lo más adecuado es ahorrar.

¿Cómo se manejan los créditos actualmente?

A continuación tenemos dos personajes que demostraron el buen y mal uso del crédito:

Paola es una señora que usa bien el concepto crédito, es responsable en los pagos y no lo usa para cosas innecesarias.

Nelly es una joven que por su parte no hace buen uso del crédito, siempre está endeudada, no paga a tiempo sus cuotas y no ahorra.



Imágenes tomadas de: (Banca de las oportunidades, 2012)

**ACTIVIDAD**

Diligencie el siguiente cuadro. Si la mayoría de las respuestas es "sí" la probabilidad de que maneje bien el crédito es alta:

	PREGUNTA	SI	NO
1.	En asuntos de dinero soy disciplinado (a)		
2.	Me gusta planear mi vida y me esfuerzo en respetar los planes		
3.	Mis ingresos me dan buen sustento en la vida diaria		
4.	Tengo un buen panorama de mi negocio, mis bienes y mis deudas		
5.	Mis ingresos están asegurados por lo menos por dos años más		
6.	Yo utilizo mis créditos después de mucha reflexión y para fines determinados		
7.	Yo pienso primero, si es mejor el ahorrar para una compra deseada		
8.	Hasta ahora, mis créditos han transcurrido sin problemas		
9.	Tengo un patrimonio sólido. Una separación es poco probable		

**Consejos importantes**

- El crédito no debe durar más que el bien financiado
- Nunca tomar un crédito con un pago mensual mayor a la capacidad de pago
- Respetar el presupuesto establecido con anterioridad
- Nunca atrasarse en los pagos. Esto cuesta caro y puede poner en peligro su economía
- Si tiene problemas para reunir el pago mensual, es necesario acercarse a la entidad financiera e informar
- Esconderse es lo peor que puede hacer

Señor tendero, esperamos que esta cartilla ilustrativa le haya sido de ayuda para empezar a implementar las finanzas básicas para el buen manejo de su negocio.

Nuestro mayor aporte será brindar los conocimientos adquiridos en la especialización en finanzas con los tenderos de Barrancabermeja y seguir fortaleciendo un sector tan importante para la economía del país.

Recomendaciones: Si tiene alguna duda adicional, asesórese y siga aprendiendo sobre finanzas por medio del SENA o el consultorio contable de la UCC, ya que adquirir conocimiento es la clave para el éxito de cualquier negocio.

Gracias por su apoyo y disposición.

Anexo C. Socialización de la Cartilla ilustrativa

