

**INCLUSION FINANCIERA PARA LA COMUNIDAD CIUDADELA NUEVO GIRON, UN  
DERECHO INTRANSIGIBLE**

**FINANCIAL INCLUSION FOR THE CIUDADELA NUEVO GIRON COMMUNITY, AN  
UNTRANSIGIBLE RIGHT**

**AUTOR**

**ANGIE DAYANNA MORALES DURAN**

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BUCARAMANGA**

**2019**

## **Resumen**

Este documento presenta la iniciativa en la transformación en el ámbito financiero de los padres microempresarios de la comunidad Ciudadela Nuevo Girón; donde por medio de una investigación conjunta, se definió las necesidades en los negocios de los microempresarios, por lo tanto, se procedió a implementar una estrategia que contribuyera en el mejoramiento de la calidad de vida de esta comunidad en cuanto al ámbito financiero. El resultado de este proyecto fue una mejora social económica tanto en lo personal como en lo laboral.

## **Abstract**

This document presents the initiative in the transformation in the financial field of the microentrepreneurs of the community of Ciudadela Nuevo Girón; where, through a joint investigation, the business needs of the microentrepreneurs were defined; therefore, a strategy that contributed to the improvement of the quality of life of this community in terms of the financial field was implemented. The result of this project was an economic social improvement both personally and in the workplace.

**Palabras claves:** Comunidad base de la pirámide, ámbito financiero, presupuesto, educación financiera.

**Keywords:** Base community of the pyramid, financial field, Budget, financial education.

## 1 Introducción

La cultura financiera es un pilar fundamental para las personas, ya que cuando se posee, se tiene un dominio no solo de buenas prácticas si no de conocimientos que permiten el razonamiento en cuanto a la toma de decisiones financieras, siendo más asertivos en las decisiones de índole financiero. Cuando una persona tiene una educación financiera, esto contribuye al crecimiento de un país, ya que tiene un mayor conocimiento de cómo utilizar el dinero de una manera adecuada.

El trabajo de investigación presente se realizó bajo la metodología de Investigación Acción Participativa (IAP), donde se trabajó en conjunto con los agentes de cambio para establecer las necesidades de los padres microempresarios en el ámbito financiero y así poder realizar un análisis crítico que permitió establecer un plan de trabajo constando de una práctica transformadora e impacto en el cambio social.

Es muy importante este tema tanto para mantener el negocio como para aquellos que van a emprender uno, ya que se debe mantener una planeación financiera que permita mantener una liquidez y hacer que el dinero trabaje para el empresario, no trabajar para el dinero.

Pero si bien es cierto en Colombia mantienen una economía que se encuentra en un proceso continuo de cambio, donde ha superado crisis significativas como en 1989 con la crisis del café, en 1992 con la crisis del agro, en 1998 con la crisis de la casa en el aire,

en 1999 con la caída del PIB, en 2002 con la crisis de los TES, en 2006 con la crisis de las pirámides, en 2012 con la crisis de Interbolsa, en 2015 con la crisis de la caída de los precios internacional del crudo según informo Andrés Romero de La Universidad del Externado el 07 de mayo de 2019.

El proyecto Propuesta de educación en finanzas transformativas para padres de familia microempresarios de la comunidad Ciudadela Nuevo Girón se realizó en conjunto con el Plan de Desarrollo Comunitario Endógeno desarrollado por un conjunto de docentes y alumnos de universidades de Bucaramanga y las Hermanas de la Presentación en Girón donde se quería conocer el nivel de conocimiento en el ámbito financiero de los padres microempresarios de la comunidad y tuvo como objetivo diseñar una cartilla de educación financiera que promueva la cultura financiera en los padres de familia microempresarios.

Un aspecto clave para el desarrollo de este proyecto fue la comunicación con la comunidad, ya que ellos de primera mano conocían las necesidades principales que tenían y gracias a sus aportes e ideas se pudo diseñar un plan de trabajo que permitió la puesta en marcha de la investigación; este artículo presenta los resultados obtenidos en el desarrollo de la propuesta, para ello se realiza una revisión del marco teórico para tener una base para el desarrollo del trabajo, luego se describe la metodología implementada en el estudio para evaluar el nivel de conocimiento de los microempresarios y finalmente se presentan los resultados obtenidos

<https://revistas.unab.edu.co/index.php/rcc/article/view/3604/3028>

## **2 Marco teórico**

### **2.1 Educación financiera**

Todos en algún momento hemos tenido una relación con el dinero, un contacto directo y/o indirecto y esto hace parte de la cotidianidad, pero no se le da la importancia que debía darse, ya que se desconoce los beneficios de tener una educación financiera, ya que una persona con educación financiera aporta al crecimiento en la economía general de un país, por la capacidad que posee, se convierte en un consumidor financiero competente que razona y toma decisiones adecuadas y pertinentes; en base a criterios que son forjados en función de objetivos claros y enfocados a aquello que realmente aporta valor a la gestión financiera personal (Ortiz González, 2014)

### **2.2 Importancia de la educación financiera**

La educación financiera es un motor de desarrollo tanto económico como social, por que un país educado financieramente tiene una toma de decisiones más asertiva, lo que permite mejorar su calidad y nivel de vida para así no caer en el error del endeudamiento, pero aquel tipo de endeudamiento que sobrepasa la capacidad de pago de las personas y esto sucede cuando no se tiene claro o determinado los ingresos y los gastos recurrentes.

## 2.3 Inclusión financiera

Según el reporte de inclusión financiera del año 2018 de la Banca de las oportunidades y la Superintendencia Financiera de Colombia afirma: “En 2018 Colombia logró importantes hitos en inclusión financiera. Mantuvo la cobertura financiera en todos los municipios del país, además de que logró incrementar su indicador de inclusión financiera, cerrando en 81,4%”, aunque sea una cifra significativa, aún hace falta la persistencia en las poblaciones con mayores brechas existentes tales como: las mujeres, los adultos mayores, los niños y jóvenes y la población rural, ya que como afirma el reporte de inclusión financiera del año 2018 de la Banca de las oportunidades y la Superintendencia Financiera de Colombia: “Una buena medición de la inclusión financiera fomenta los avances tanto en la oferta de productos y servicios, como en la formulación de políticas y programas ajustados al contexto, características y necesidades de la población colombiana”, porque es la comunidad en primera instancia que tiene definida y mejor conoce las necesidades existentes, porque es con ellos que se deben plantear las políticas públicas para la implementación de programas que promuevan e incentiven la educación financiera incursionándola desde las instituciones desde los niños para que tenga la mentalidad y conocimiento de su importancia.

Es importante incursionarse en el sistema financiero, ya que ofrece beneficios que permiten cumplir los sueños y/o metas pero aún se puede apreciar la falencia en este tema, ya de acuerdo al reporte de inclusión financiera del año 2018 de la Banca de las oportunidades y la Superintendencia Financiera de Colombia demuestra que solo el 78% de los adultos cuenta con algún producto de depósito pero lo que es aún más

preocupante es la cifra en cuanto a un producto de crédito vigente, ya que solo el 40,5% de los adultos tienen uno, lo cual indica que las personas no están aprovechando los beneficios de financiarse con las entidades bancarias, como se ha visto en algunas comunidades, prefieren optar por el llamado “gota a gota” cobrando unos intereses altos que alcanza a llevar al 20% mensual y con este tipo de condiciones en los créditos es muy difícil sacar una ganancia que permita no solo cumplir con las obligaciones si no generar valor.

### **3 Metodología**

La investigación para este proyecto se realizó bajo la metodología Investigación Acción Participativa (IAP), ya que es la metodología empleada por los docentes y alumnos investigadores de la UNAB y las Hermanas de la Presentación donde se trabaja en conjunto con un mismo objetivo, mejoramiento de la calidad de la vida, donde por medio de una construcción de soluciones a los problemas de índole social presentados, se trabaja para establecer las posibles alternativas para ellos con los actores interesados.

La investigación se basa en la combinación de los métodos descriptivo, cualitativo, cuantitativo y observación. Donde el método de investigación descriptiva implica observar y describir el comportamiento de la comunidad por medio del dialogo e indagaciones al respecto ara tener un panorama de la comunidad, con el método investigativo se observa el nivel de conocimiento en educación financiera de la comunidad a trabajar, es decir, los padres microempresarios y finalmente el método explicativo que como su palabra lo indica describe el problema o problemas observados durante la investigación lo que permite plantear la estrategia la desarrollar. Esta investigación se desarrolló en cuatro (04) fases:

#### **3.1 Fases de la metodología:**

##### **3.1.1 Diagnóstico**

Exploración de la población objetivo, es decir, los padres microempresarios, análisis de la comunidad por medio de la aplicación de una prueba diagnóstica y dialogo con los

participantes. La prueba diagnóstica consta de ocho (08) capítulos, los cuales tenían como objetivo lo siguiente:

#### **3.1.1.1 Capítulo 1. Presupuesto**

Se orientó hacia el tema del presupuesto, se pretendía identificar si los microempresarios realizaban una planeación de sus ingresos y sus gastos y los diferentes escenarios que se podían presentar y la manera de actuar de los microempresarios.

#### **3.1.1.2 Capítulo 2. Ahorro**

se pretendía identificar la cultura del ahorro en los microempresarios para así dar paso al tercer capítulo hablando del crédito.

#### **3.1.1.3 Capítulo 3. Crédito**

Se pretendía mirar las opciones de financiación de preferencia de los microempresarios y qué tan arraigada estaba la cultura del crédito con el gota a gota.

#### **3.1.1.4 Capítulo 4. Pensiones y cesantías**

Se pretendía analizar qué tanto conocimiento tenía sobre estos dos temas y la incursión hacia los mismos.

#### **3.1.1.5 Capítulo 5. Inversiones**

Se pretendía observar qué manejo le daban al dinero los padres microempresarios, si era reinvertido o en qué era gastado.

#### **3.1.1.6 Capítulo 6. Productos y servicios**

Se pretendía identificar hasta qué punto tenían conocimiento tanto de los productos como de servicios financieros y el manejo que le habían dado a estos.

#### **3.1.1.7 Capítulo 7. Prevención y protección**

Se pretendía identificar el nivel de conocimiento en cuanto a medidas de seguridad que tenían los microempresarios.

#### **3.1.1.8 Capítulo 8. Otras**

En este capítulo se realizaron preguntas sobre la funcionalidad del negocio, esto con el fin de tener un conocimiento más profundo del manejo y administración de cada negocio.

### **3.1.2 Programación**

Elaboración del plan de trabajo del proyecto de investigación, acorde a las necesidades identificadas en la prueba diagnóstica y el dialogo con los participantes, por medio de métodos cualitativos y propiciando la participación de los asistentes.

### **3.1.3 Aplicación**

Aplicación de una prueba piloto para la retroalimentación y ajuste del borrador de la cartilla.

### **3.1.4 Conclusiones y propuestas**

Acorde a las observaciones presentadas en la fase anterior, se realizaron los respectivos ajustes para mejorar el producto final (cartilla de educación financiera).

## Resultados

Para la primera fase del diagnóstico con la aplicación de la prueba diagnóstica se pudo segmentar los negocios de los microempresarios para así tener un panorama del mercado laboral de la comunidad, los resultados fueron los siguientes:

*Tabla 1 Segmentación del negocio*

<b>Segmentación del negocio</b>	
<b>Tipo negocio</b>	<b>Número</b>
Algodones de azúcar	1
Almuerzos	1
Confecciones	3
Confitería	1
Fritos y variedades	2
Frutería	1
Manualidades y variedades	4
Papelería y manualidades	1
Papelería y miscelánea	3
Pulpa de fruta	1
Salón de belleza	1
Tienda y miscelánea	3
Variedades	1
Ventas de huevos	1

*Fuente: La autora*

Con la segmentación se pudo determinar que el negocio más significativo era el de manualidades y variedades, este tipo de negocio comprende en diferentes clases, ya que realizan manualidades de diferentes tipos.

Los siguientes fueron los resultados de la aplicación de la prueba diagnóstica por cada capítulo:

Tabla 2 Resultados de la prueba diagnóstica

Capítulo	Descripción
Presupuesto	En este capítulo se mostró interés, ya que ellos querían llevar un control de sus ventas e inventario para así no quedarse ilíquidos; se pudo identificar que los microempresarios no realizan un presupuesto ni tienen una planeación de su negocio, ya que no cuentan con los conocimientos necesarios para elaborarlo.
Ahorro	No se tenía una cultura de ahorro asertiva, porque aunque algunos indicaron que ahorraban en alcancías, en el diálogo con ellos expresaron que no eran constantes en tener un ahorro, no conocían la manera de llevar un ahorro programado.
Crédito	Se mostró bastante interés en conocer cómo funcionaba el sistema financiero, aunque se sienten excluidos por la dificultad del otorgamiento de un crédito; por tal motivo no es una opción primordial, no se tenía mucho conocimiento sobre como es el funcionamiento de un crédito.
Pensiones y cesantías	No se mostró interés en estos temas, ya que expresaban que no lo veían conveniente ya que ellos trabajaban como independientes y les era muy difícil cotizar la seguridad social; por tal motivo no se incluyó en la cartilla, además tampoco tenían conocimiento necesario sobre el tema, ya que la mayoría siempre ha trabajado como independiente o en empleos informales y no han cotizado para obtener una pensión o en un fondo de cesantías.
Inversiones	Tampoco se mostró interés en el tema, expresaron que era muy difícil llevar un ahorro y no se arriesgaban a invertir si no en su negocio. De igual forma no tenían conocimiento de otros mecanismos para obtener rentabilidad adicional de su negocio.
Productos y servicios	Querían conocer los productos y servicios que tenían disponibles en el sistema financiera, ya que no se tenía suficiente conocimiento sobre estos temas, porque no los habían utilizado o muy pocos sabían del tema.
Prevención y protección	Ellos lo orientaron más hacia seguridad en el sector, pero al hablar con ellos conocieron la intención del capítulo y dijeron si al tema, pero no conocían en si la esencia del tema, porque nunca se habían detenido a observar los derechos y deberes que se tienen como consumidor financiero.

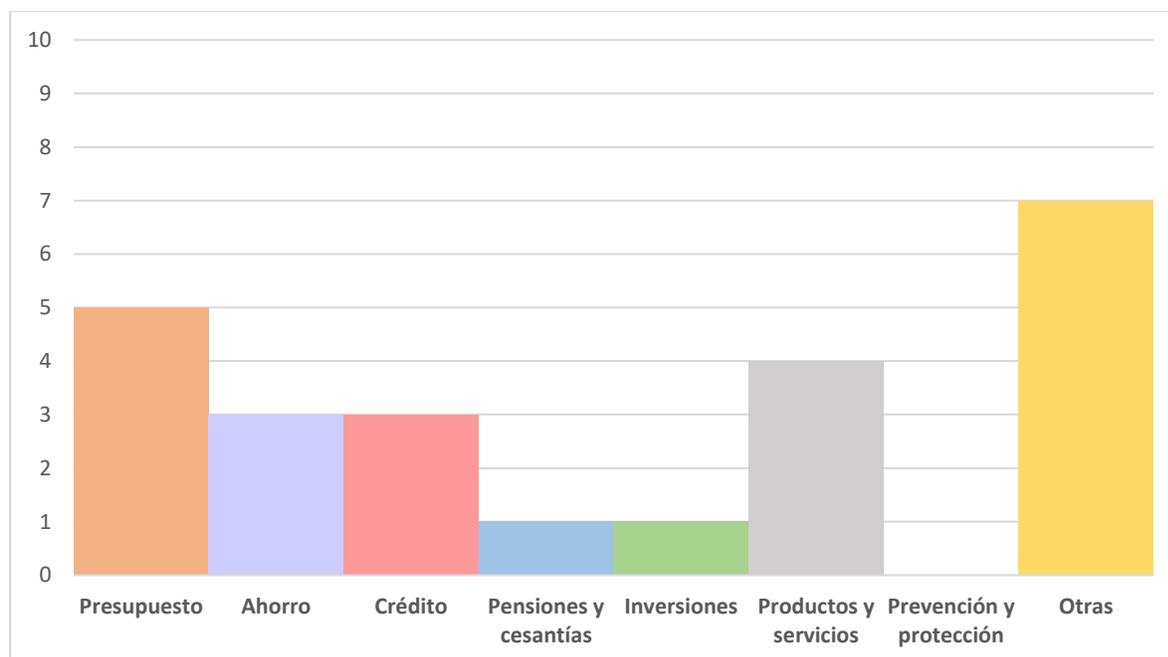
Otras

Este capítulo iba orientado más hacia la operación en el negocio, en este se presentaron otros temas de interés tales como marketing y publicidad; querían ampliar el conocimiento en estos temas para aumentar las ventas en su negocio.

*Fuente: La autora*

En la siguiente representación, se podrá observar el nivel de conocimiento de los microempresarios, para cada capítulo, se realizó en una escala de cero (0) a diez (10):

*Figura 1 Nivel de conocimiento por capítulo*



*Fuente: La autora*

La teniendo un panorama del nivel de conocimiento en el ámbito financiero de los microempresarios y del establecimiento de sus necesidades e intereses, se procedió con la segunda fase, la fase de programación, la cual se desarrolló por medio del planteamiento de un plan de trabajo para el desarrollo de la investigación, el cual cada

sesión tenía un objetivo de acuerdo con el objetivo general planteado, el siguiente es el plan de trabajo:

Tabla 3 Plan de trabajo

PLAN DE TRABAJO							
Reunión	Actividades	SEMANA					
		30-ago	4-sep	11-sep	18-sep	25-sep	2-oct
1	Presentación & diagnóstico						
2	Presupuesto						
3	Presupuesto Crédito & ahorro						
4	Presupuesto Prevención & protección Marketing & publicidad						
5	Aplicación de prueba piloto de la cartilla de educación financiera						
6	Entrega de la cartilla final con modificaciones						

Fuente: La autora

De la prueba diagnóstica se pudo determinar que los microempresarios presentaban otros temas de interés tales como: marketing y publicidad, canales de distribución y mercado, ya que como lo expresaron en el diálogo mantenido con ellos, expresaron su interés por incrementar las ventas en su negocio, dar a conocer su producto.

Ya para el desarrollo de las actividades, los resultados fueron los siguientes:

Para la segunda reunión se habló del presupuesto, su objetivo era aprender que es un presupuesto, elementos que lo componen, como elaborarlo y plantear el presupuesto de

cada negocio, era el tema con mayor interés y fue un poco difícil de entender para los microempresarios, ya que se les dificultaba las matemáticas como la forma correcta de escribir un número, leer y/o escribir, por lo tanto, se optó por una estrategia de aprendizaje didáctica, ya que se tenía previsto esta eventualidad, por tal motivo para esta y las demás reuniones siempre al terminar un tema de teoría se realizaba un primer refuerzo con una actividad como un juego o algo participativo; el tema de presupuesto fue un tema que se habló en otras dos (02) sesiones más, ya que no fue fácil de entender para ellos y se quería que el tema quedara completamente claro.

Para la tercera reunión, se habló del crédito y ahorro su objetivo era comprender las diferentes opciones de financiamiento y las características de estas, mostrar las ventajas de ahorrar con un plan elaborado, todo esto con el fin evitar caer en el “gota a gota”; los participantes mostraron interés en el tema ya que les fue sorprendente lo que se ahorran financiándose con una entidad bancaria que solicitando con un “gota a gota”

Para la cuarta reunión, se habló de Prevención y protección – Marketing y publicidad, su objetivo era comprender los derechos y obligaciones de los consumidores financieros y demostrar las diferentes redes sociales las cuales sirven como canales de publicidad de los productos y las formas de presentación de los productos de cada negocio; los participantes se informaron y quedaron agradecidos por la información suministrada, ya que no era de su conocimiento y aun así cuando escuchaban ciertas explicaciones, las mismas no habían quedado muy claras.

Para la quinta reunión se aplicó la prueba piloto de la cartilla de educación financiera, donde se realizó una revisión en conjunto con los participantes y se presentaron algunas

sugerencias y observaciones para así finalmente en la sexta reunión se entregó la cartilla final con las observaciones presentadas y el agradecimiento por el proyecto fue mutuo.

## **Conclusiones**

Al inicio de la investigación se tenía planteada una estrategia, pero la misma fue cambiando con los intereses y necesidades la comunidad, en este tipo de investigaciones se sabe por dónde comienza, pero no por donde termina, pero es exactamente este tipo

de investigaciones las que permiten conocer realmente el panorama de cada comunidad, y es que son este tipo de comunidades base de la pirámide unas de las que mayores necesidades demandan, se observamos el drama que ha tenido que pasar estas familias, provenientes en su mayoría por el desastre natural del desbordamiento del río de oro en Girón, por otro lado familias desplazadas víctimas de la violencia, quienes huyeron de sus ciudades natales para buscar mejores oportunidades y mejorar su calidad de vida, velando por la integridad de sí mismos y son este tipo de proyectos sociales los que aportan al crecimiento no solo personal si no laboral.

Durante el desarrollo de la investigación, la comunidad se mantuvo interesada en participar activamente, aunque era un poco complicado los aprendizajes, se pudo lograr, se optó por llevar un aprendizaje dinámica y se incentivó la participación grupal ya que se evidencio que respondían mejor a los temas con esta modalidad.

Se logró lo que se quería, se logró despertar el interés en incursionar la cultura financiera en la comunidad, para que de esta manera la aplicaran tanto a sus negocios como a sus vidas, para así mejorar la efectividad de su negocio teniendo una educación financiera pertinente ante la toma de decisiones diarias por el desarrollo de su negocio.

## **Referencias**

Romero, Andrés (mayo 07 de 2019). Colombia: un resumen histórico de nuestras crisis económicas u lo que nos espera. Obtenido de:

<https://dernegocios.uexternado.edu.co/controversia/colombia-un-resumen-historico-de-nuestras-crisis-economicas-y-lo-que-nos-espera/>

Ortiz González, Josías (octubre 29 de 2014). Importancia de la educación financiera. Obtenido de: <https://finanzasyproyectos.net/importancia-de-la-educacion-financiera/>

Banca de las oportunidades & Superintendencia Financiera de Colombia (2018). Reporte de inclusión financiera 2018. Obtenido de: [https://imgcdn.larepublica.co/cms/2019/06/20164130/Banca\\_RIF2018\\_FINAL.pdf](https://imgcdn.larepublica.co/cms/2019/06/20164130/Banca_RIF2018_FINAL.pdf)

Martí, Joel (s.f). La investigación – acción participativa. Estructura y fases. Obtenido de: [http://www.redcimas.org/wordpress/wpcontent/uploads/2012/08/m\\_JMarti\\_IAPFASES.pdf](http://www.redcimas.org/wordpress/wpcontent/uploads/2012/08/m_JMarti_IAPFASES.pdf)