



**NIVEL DE EDUCACIÓN FINANCIERA DE LOS ADMINISTRADORES DE LAS
TIENDAS DE BARRIO DEL MUNICIPIO DE CERETE-CÓRDOBA**

Autor

Daniel David Perneth Peñata

UNIVERSIDAD DE CORDOBA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, JURIDICAS Y ADMINISTRATIVAS

ADMINISTRACIÓN EN FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

Montería

2022

**Nivel de educación financiera de los administradores de las tiendas de barrio del
municipio de Cerete-Córdoba**

Daniel David Perneth Peñaata

Dpernethpenata17@correo.unicordoba.edu.co

Trabajo de Grado

Asesores

Carlos Doria Sierra

Freddy Anaya Yances

UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, JURÍDICAS Y ADMINISTRATIVAS

ADMINISTRACIÓN EN FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

Montería

2022

25 de noviembre de 2022

Yo Daniel David Perneth Peñata manifiesto que:

Los derechos sobre los textos y las imágenes incluidas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad del autor y no necesariamente reflejan el pensamiento de la Universidad de Córdoba.

La responsabilidad ética, legal y científica de las ideas, conceptos y resultados del proyecto será enteramente del autor.

(Artículo 61, Acuerdo No 093 del 26 de noviembre de 2002 del Consejo Superior de la Universidad de Córdoba).

Firma del autor (es)

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del jurado.

Firma del jurado.

Montería, 25 de noviembre de 2022.

Dedicatoria

Le dedico el resultado de este trabajo al Creador del Universo, el “Gran Yo Soy” pues de Él es “la sabiduría y el poder; Suyo es el consejo y la inteligencia” Job 12:13 RVR1960; su gracia y favor inmerecido me han convertido en lo que hoy soy, pues su amor ha sido el mejor refugio de todos en medio de cada tempestad; a Él sea toda mi gratitud, pues me ha dado el maravilloso privilegio de ser llamado su hijo, porque por medio de su gracia he recibido redención y salvación.

A mis padres Isaías Perneth y Luz Mary Peñata que me apoyaron y estuvieron en los momentos malos y en los menos malos. Gracias por enseñarme a afrontar las dificultades manteniendo la calma y la esperanza de que siempre existe una solución. Me han enseñado a ser la persona que soy hoy, mis principios, mis valores, mi perseverancia y mi empeño. A ellos quienes con su arduo sacrificio me han ayudado no solo en mi vida académica, sino en todo lo que he necesitado, por ser mis padres y estar allí desde mi nacimiento hasta la actualidad. Ofreciéndome una maravillosa dosis de amor sin pedir nada a cambio, y en cumplimiento de las escrituras los honro y los bendigo.

Daniel David Perneth Peñata.

Agradecimientos

A la Universidad de Córdoba, por acogerme estos 5 años de carrera, en esta maravillosa comunidad educativa de donde me llevo las mejores historias, anécdotas y la mejor de las enseñanzas.

A mis asesores, los docentes Carlos Doria Sierra y Freddy Anaya Yances por el tiempo y dedicación empleados en el desarrollo de esta investigación; así como por los conocimientos y enseñanzas que adquirí cuando fueron mis profesores en los distintos cursos de la carrera.

A mis abuelos por toda su enseñanza ancestral y demás familiares por sus palabras de ánimo e impulso, en especial a mi abuelo Guido Pernet (Q.E.P.D), quien además fue mi pastor y padre espiritual.

A mis compañeros de carrera Julissa Travecedo, Valentina Hoyos, Jesús Barón, Melissa Martínez, Marly Posso, María Rodríguez, Rosana Acosta, Carmen Guerra, Marcos Geney, Nini Guerrero, María Arroyo y todos aquellos que trabajaron a mi lado y compartieron grandes vivencias. Agradezco también, a la profesora María Isabel Sánchez, por creer en mí y compartir muchos de sus saberes conmigo.

Por último, a mis pastores Uriel Ávila y Kelly Mejía y mis amigos Donaldo Dueñas, Larimar Goez, Elimar Vásquez, Raquel Arroyave, Miguel Pinto, Elías Espitia, Carlos Pemberthy y Miguel Betancur, por estar presentes en cada dificultad y animarme a continuar adelante en esta gran carrera que se llama vida.

A todos ellos, y aun aquellos que no alcanzo a mencionar mi entera y total gratitud.

Daniel David Pernet Peñata

Tabla de contenido

RESUMEN	1
ABSTRACT	2
1 INTRODUCCION	3
2 LA EDUCACION FINANCIERA EN LAS TIENDAS DE BARRIO.	4
3 EDUCACIÓN FINANCIERA	7
3.1 Aspectos teóricos.	7
3.2 Antecedentes	9
4 ASPECTOS METODOLÓGICOS	13
4.1 Enfoque de investigación.....	13
4.2 Tipo de investigación.....	13
4.3 Diseño de investigación	13
4.4 Población y muestra del estudio	14
4.5 Análisis de datos	15
4.6 Instrumento	15
5 RESULTADOS	17
5.1 Conocimiento Financiero.....	18
5.1.1 Conceptos Clave	20
5.1.2 Valor Presente Neto	21
5.1.3 Rendimiento.....	22
5.1.4 Costo de Capital.....	22
5.1.5 Interés.....	23
5.1.6 Riesgo	24
5.1.7 Análisis de Proyectos.....	24
5.1.8 Inversión y Estrategias	25

5.1.9	Utilidades	26
5.1.10	Estructura de Capital.....	26
5.1.11	Análisis y Planeación Financiera.....	27
5.1.12	Medición de la situación financiera.	28
5.1.13	Administración del capital de trabajo	28
5.2	Comportamiento Financiero	29
5.2.1	Presupuesto	30
5.2.2	Ahorro Activo	31
5.2.3	Comportamiento	31
5.2.4	Metas Financieras	37
5.2.5	Elección de Productos.....	38
5.2.6	Haciendo que el Dinero alcance	38
5.2.7	Costumbre.....	39
5.3	Actitudes Financieras.....	39
6	CONCLUSION	46
7	RECOMENDACIONES	49
9	REFERENCIAS.....	50
10	ANEXOS	57

APENDICE DE TABLAS

Tabla 1. Clasificación de los niveles de educación financiera.	16
Tabla 2. Índice de Educación financiera.	17
Tabla 3. Puntajes Conocimiento financiero.....	18
Tabla 4. Preguntas Indicador Conceptos Clave.....	20
Tabla 5. Preguntas Indicador Valor Presente Neto.....	21
Tabla 6. Preguntas Indicador Rendimiento.	22
Tabla 7. Preguntas Indicador Costo de capital	22
Tabla 8. Preguntas Indicador Interés.	23
Tabla 9. Preguntas Indicador de riesgo.	24
Tabla 10. Preguntas Indicador Análisis de Proyectos.	24
Tabla 11. Preguntas Indicador Inversión y Estrategias.	25
Tabla 12. Preguntas Indicador Utilidades.....	26
Tabla 13. Preguntas Indicador Estructura de Capital	26
Tabla 14. Preguntas Indicador Análisis y Planeación Financiera.	27
Tabla 15. Preguntas Indicador Medición de la Situación Financiera.	28
Tabla 16. Preguntas Indicador Administración del Capital de Trabajo.	28
Tabla 17. Dimensión de Comportamiento Financiero.....	30
Tabla 18. Preguntas Indicador de Presupuesto.	30
Tabla 19. Preguntas Indicador Ahorro Activo.....	31
Tabla 20. Preguntas Indicador Comportamiento.....	32
Tabla 21 . Preguntas Indicador Metas Fncieras.....	37
Tabla 22. Preguntas Indicador Elección de Productos.	38
Tabla 23. Preguntas Indicador Haciendo que el Dinero alcance	38
Tabla 24. Preguntas Indicador Costumbre	39
Tabla 25. Puntaje Dimensión Actitudes Financieras.....	39

APENDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Calculo muestra por método de muestreo aleatorio simple.....	15
---	----

APENDICE DE GRAFICAS

Gráfico 1. Preocupación por Gastos	33
Gráfico 2. Preocupación por las finanzas.	34
Gráfico 3. Proceso Pre - compras.	35
Gráfico 4. Recursos Excedentes.	36
Gráfico 5. Cumplimiento de los pagos.	37
Gráfico 6. Disposición del Dinero.....	41
Gráfico 7. Riesgo de Recursos.	41
Gráfico 8. Satisfacción de la situación financiera.	42
Gráfico 9. Vigilancia de los asuntos financieros.	43
Gráfico 10. Capacidad de Administración.	43
Gráfico 11. Fijación de metas financieras.	44
Gráfico 12. Percepción de deuda.....	44
Gráfico 13. Percepción de crecimiento.....	45

ANEXOS

Anexo 1. Encuesta aplicada mediante formulario de Google Forms.	57
Anexo 2. Consentimiento informado.....	67
Anexo 3. Registro fotográfico tiendas encuestadas.....	68

RESUMEN

Esta investigación da a conocer el nivel de educación financiera en las tiendas de barrio del municipio de Cereté en el departamento de Córdoba, partiendo del hecho de que la educación financiera tiene tres elementos como lo es el conocimiento financiero que comprende todos aquellos saberes básicos que debe poseer todo administrador, el comportamiento financiero como la forma de responder del administrador a los cambios en el entorno y que acciones realiza para llevar a cabo una correcta gestión de la empresa, y por último la actitud financiera entendida como el conjunto de creencias que se tienen acerca de la administración y la forma en como estas son aplicadas, mostrando la visión del administrador en el ejercicio de la misma.

Para el desarrollo de esta investigación se tuvo en cuenta una población de 101 tiendas de barrio, focalizando una muestra de 42 tiendas, representando un 40,35% de la población, en donde se encontró que los administradores de las tiendas de barrio poseen un nivel de educación financiera del 50%, un nivel medio en el ejercicio de funciones administrativas y prácticas de finanzas corporativas, en donde se denota que es necesaria una intervención en este sector comercial, toda vez que se puedan ayudar a los tenderos a mejorar sus habilidades y capacidades, que les facilite el uso de herramientas que ayuden al crecimiento y desarrollo de sus empresas así como una mayor percepción de ingresos, y el mejoramiento de su posición competitiva en el mercado que garantice el mantenimiento de este modelo de negocio a lo largo del tiempo.

Palabras Clave: Educación financiera, Conocimiento, Comportamiento, Actitudes y Finanzas Corporativas.

ABSTRACT

This research reveals the financial educative level in the stores from the Cereté neighborhood in the Cordoba department, since the financial education has three elements, such as the financial knowledge which include those basic learnings that each administrator must have, the financial behavior as the way how an administrator can answer to the environmental changes and the actions made to carry out a correct business management, and finally, the financial understanding attitude as the set of beliefs that have had about administration and the way how those are applied, showing the vision of the administrator of the exercise of this.

For the developing of the research was had in to account a population of 101 neighborhood stores, get the sample of 42 stores, representing a 40,35% of the population, where was found that the 53% was the financial educative level of the neighborhood store administrators which is a medium level in the administrative functions and corporative financial practice, where can be denoted that an intervention can be necessary in the commercial sector, any time it can be helped to the store seller to improve their skills and abilities that help to use tools which can increase and develop of their companies and get high incomes, and the improvement of the competitive market that warranty the maintenance of this business model over time.

Keywords: financial education, knowledge, behavior, corporative financial attitudes.

1 INTRODUCCION

El creciente avance y expansión de nuevos modelos económicos, bien estructurados y con una gran infraestructura a nivel económico y financiero, representa una gran amenaza para las tiendas de barrio, donde a raíz de la baja educación financiera, les imposibilita poder potenciar las ventajas que estas poseen.

De acuerdo, a lo anterior con esta investigación se llevó a cabo un análisis del conocimiento, el comportamiento y las actitudes en materia financiera, a la hora de desarrollar su actividad económica, de tal forma que construyo un indicador que permitió identificar el nivel de educación financiera de los administradores de las tiendas de barrio del municipio de Cerete en el departamento de Córdoba. Toda vez, que es importante determinar la forma cómo se comportan los individuos a la hora de gestionar sus finanzas, que tanto conocimiento tienen sobre cómo administrar sus recursos y de cuáles son sus creencias acerca de determinadas prácticas a la hora de encargarse de sus finanzas. Por lo que, se verifico en las tiendas de barrios del Municipio de Cereté, los componentes antes mencionados, en la búsqueda de conocer la realidad educativa en materia financiera de estos empresarios, sus falencias y proponer soluciones que ayuden al desarrollo económico de estos, así como a la potencialización de habilidades y ventajas, que les permitan adaptarse y hacer frente a los cambios del entorno. En el desarrollo de esta investigación se tuvo como objetivo principal identificar el nivel de educación financiera de los administradores de las tiendas, a través del planteamiento de ciertos objetivos específicos en donde se verificaron los principales saberes financieros, así mismo se evaluaron algunas de las actitudes financieras a través de la preguntas sobre la percepción de algunos aspectos fundamentales en el manejo de la tienda y reconocer los principales comportamientos financieros frente a situaciones de rutina en la administración de empresas de este tipo.

2 LA EDUCACION FINANCIERA EN LAS TIENDAS DE BARRIO.

Estudios realizados a nivel internacional han demostrado diversas preocupaciones por la carencia de conocimientos en materia financiera, donde Lusardi (2015), pone en manifiesto que se evidencia una realidad preocupante, puesto que el contexto al que se enfrentan las empresas en genera hoy día es caracterizado por constantes e importantes cambios a nivel poblacional, tecnológico, político, económico y social, lo que implica para las personas una mejor gestión de las finanzas, con el propósito de asegurar un bienestar económico a largo plazo.

Ahora bien, el casi inexistente conocimiento financiero tiene una fuerte influencia en la práctica de hábitos financieros saludables, que permitan una mejora en el bienestar económico de los tenderos, este desconocimiento los lleva a ralentizar el proceso continuo, el entendimiento y la práctica de habilidades acerca del funcionamiento de los productos y servicios financieros que les ofrece el mercado; impidiendo que estos cambien su comportamiento al poseer una menor información sobre el manejo adecuado de sus recursos financieros afectando negativamente la planificación, y la acumulación de riqueza. (Romero-Muñoz et al., 2021)

Algunos problemas identificados en la revisión literaria que representan dificultades para los tenderos corresponden al aumento y complejidad de los servicios y productos financieros que ofrece el mercado, a causa de crecimiento de la tecnología (Liu et al., 2019), así como también el riesgo que esto representa para los individuos que carecen del conocimiento necesario para administrar los recursos (Amagir et al., 2018; Fabris & Luburić, 2016; Lusardi & Mitchell, 2011) de manera que todo lo anterior les imposibilita a los tenderos el poder conocer la situación económica de la empresa, lo que conlleva a la toma de decisiones de forma errónea y no sustentada en la realidad de la empresa. (García Segura, 2017) y con una carente medición del rendimiento empresarial (Rojas Quijano, 2017), sumado a esto se encuentra la baja cantidad de programas de educación financiera ofertada por los gobiernos, que permitan fortalecer las capacidades de las microempresas (Jang et al., 2014).

Solmon (1975), manifiesta que existe una propensión promedio y marginal a ahorrar de acuerdo con el nivel educativo de las personas, de tal forma que cuanto más alto sea su

nivel de educación tienen una tendencia a protegerse mejor de los costos inflacionarios y administran de forma más eficiente sus recursos financieros. Por su parte, se encontró que las empresas alcanzan un mayor nivel de madurez y capacidades administrativas, cuando sus empleados cuentan con un mayor nivel educativo, lo que les permite estar abiertos a las nuevas tecnologías, dando un valor agregado a la oferta, y permitiéndoles ser innovadores a la hora de realizar determinados procesos y servicios (Ruiz-Velásquez et al., 2021).

Por su parte, la educación financiera aporta una perspectiva amplia que facilita la formación integral de las personas para un desempeño adecuado en la vida financiera personal y la gestión de las personas, las familias y la socioeconomía. De allí la importancia que los tenderos cuenten con la suficiente educación financiera que “contribuya a tomar decisiones más conscientes que les permitan disminuir sus riesgos, debido a la información que poseen y a la utilización adecuada de las herramientas de las que disponen” (Hernández Rivera, 2020).

Como se mencionó anteriormente algunas deficiencias de las pequeñas empresas como las tiendas de barrio corresponde al conocimiento empírico y el uso de indicadores tradicionales, de manera que el conocimiento se convierte en el recurso intangible más valioso de una empresa (García-Zambrano, Rodríguez Castellanos, García-Merino, 2018 citado en Rosales-Córdova & Llanos, 2021), es por ello que la capacitación constante resulta determinante para responder a las actuales necesidades de competitividad que gradualmente incrementan debido a la globalización, la evolución de la tecnología, la economía global y los cambios políticos (Pasban & Nojehdeh, 2016; Sablok, Stanton, Bartram, Burgess, & Boyle, 2017; Sung & Choi, 2018 citado en Rosales-Córdova & Llanos, 2021)

De esta manera, el estudio del nivel de educación financiera de los tenderos de barrio entendida también como la combinación de conocimientos, actitudes y conductas, ya que esto permite tomar decisiones informadas, responsables y sostenibles sobre gastos, ahorros y préstamos a lo largo del tiempo, siendo algo fundamental para garantizar el bienestar financiero individual y colectivo. (Andújar Nagore, 2022)

Según estudios realizados por la Federación Nacional de Comerciantes (Lino Franco & Katherine Tabares, 2021) “las principales afectaciones para los tenderos son:

Muchos impuestos después la competencia de las tiendas de descuento duro y luego la afectación por Covid-19.” FENALCO también manifestó que el: El nivel educativo de los tenderos influye en los ingresos que perciben y que, además, el paro nacional llevado a cabo en el mes de junio de 2021 ha afectado fuertemente a los pequeños tenderos: en cuanto a ventas, la relación con sus proveedores y el suministro de productos.

Sin bien es cierto las tiendas de barrio se han enfrentado a múltiples factores que han afectado sus ventas, es importante destacar que los tenderos pueden mejorar la relación con los consumidores mejorando los servicios y agregando elementos tangibles o intangibles que lleven a consolidar su relación comercial en largo plazo para generar una sólida lealtad a su establecimiento. (Plazas, 2008)

3 EDUCACIÓN FINANCIERA

3.1 Aspectos teóricos.

La educación financiera es definida como un proceso mediante el cual un individuo adquiere habilidades y competencias en el mercado de dinero, entre otras cosas, mejora la comprensión de la economía, el acceso a productos bancarios y oportunidades de inversión. (Mungaray et al., 2021). En donde una de las principales razones por las que las empresas cierran sus operaciones a corto plazo es la falta de educación contable, lo que impide que los empresarios obtengan información sobre los detalles de los ingresos y costos generados por las actividades comerciales. (Mazón et al., 2017).

La educación financiera consta de tres aspectos clave: adquirir un conocimiento financiero adecuado; desarrollar las habilidades para utilizar el conocimiento en beneficio personal cumplir con la responsabilidad financiera a través del manejo adecuado de las finanzas personales. Toda vez que cada día esta cobra más importancia dado el creciente número de productos que ofrecen los mercados financieros y su impacto en el desarrollo económico de un país y la calidad de vida de los ciudadanos. Claramente, una de las principales razones de la última crisis económica mundial fue la falta de dicha educación, de manera que se hace importante que los emprendedores manejen estos tres aspectos claves (Villada et al., 2017).

Ante esto, Atkinson y Messy (2012), mencionan que para poder determinar el nivel de educación financiera o su contrario el analfabetismo financiero se requiere del estudio de tres componentes como lo son la actitud, el comportamiento y el conocimiento, dado que evaluar las actitudes implica aproximarse a las intenciones financieras de las personas al mismo tiempo que revela sus preferencias y prioridades sobre el papel del dinero y su valor a largo plazo. Aunque la intención puede ser un determinante del comportamiento, se ha observado que el desempeño de una persona puede variar en función de otros factores. Por lo tanto, es necesario evaluar su comportamiento financiero. Tomar decisiones financieras significa saber interpretar, analizar y evaluar la información, por lo que la educación financiera es otro componente necesario.

En donde las actitudes financieras se refieren a las cualidades generales de las personas hacia la gestión financiera, en función de las creencias sobre las prácticas

financieras. Las actitudes financieras más positivas se asocian con niveles más altos de bienestar financiero. En otras palabras, es más probable que una persona disciplinada en el manejo de sus finanzas ahorre y planifique su futuro que se endeude. (Guillermo Mejía, 2018)

Por otro lado, el buen manejo y desempeño de la empresa, medido por la maximización del valor de la empresa a lo largo del tiempo, depende en gran medida del conocimiento empresarial de los gerentes responsables de tomar decisiones empresariales y del manejo de variables relacionadas con las fases del proceso administrativo (Restrepo Escobar, 2010). En donde como consecuencia del desconocimiento de los productos y servicios financieros que se tienen en el mercado financiero, es evidente el aumento de individuos a recurrir al sistema financiero informal (Raccanello, 2014).

Es claro, que debido a todos los avances que se dan constantemente en materia económica, es necesario de que los individuos se capaciten para generar y adquirir nuevas instrucciones y de esta forma llevar a cabo la corrección de sus habilidades, lo que les permite usar menos recursos y por ende la obtención de mayores resultados, ocasionado así una ampliación en las ventas, así como sus sueldos, prestaciones, condiciones laborales, mayor motivación y lealtad del empleado hacia la empresa (Rosales-Córdova & Llanos, 2021); de manera que, la capacitación juega un papel fundamental en la empresa generando valor agregado, ya que crean competitividad y diferenciación frente a los demás, por lo que se requiere formación para cada escenario con el fin de transmitir el conocimiento a los empleados y la aplicabilidad a cada uno de ellos en las distintas áreas de la empresa (Medina Delgado et al., 2021)

A su vez, Vázquez & Ávila (2021) manifiestan que una de las principales razones para que existan un aumento en la mortandad de las PYMES en Colombia y México, viene dado por un comportamiento de los administradores orientados hacia la no aplicación de un proceso de Planeación Financiera.

Ahora bien, el comportamiento financiero se refiere todas aquellas situaciones de manejo de dinero hacen que las personas reaccionen de una manera determinada. La gestión del dinero se basa en algunos conocimientos previos, y las reacciones de las personas ante estos eventos son clave para comprender el concepto. A su vez este concepto

también integra otros como los son el conocimiento que permite a las personas saber cómo comportarse, de manera que es necesario poseer la información necesario para saber de qué forma se deben hacer las cosas, sin embargo, no solo basta con poseer la información sino también contar con las habilidades necesarias para poder llevar a cabo cambios en el comportamiento, de tal forma que se puedan controlar determinadas habilidades para poder dominar ciertos comportamientos, por último, para poder aplicar lo aprendido es necesario contar con la autoeficacia y motivación para poder aplicar lo aprendido (Plata-Gómez & Caballero-Márquez, 2020).

En este orden de ideas, para poder aplicar lo aprendido y los conocimientos que se hayan adquirido con el fin de poder llevar a cabo una correcta administración de las empresas, se debe hacer un énfasis en las finanzas corporativas, como la herramientas que nos permite realizar pronósticos o proyecciones de los resultados de las tiendas en el desarrollo de su actividad económica, es por esto que es importante que para que las proyecciones se aproximen a la realidad, el administrador debe conocer los procesos de cómo se recolecta la información y se construyen los pronósticos (Marta Gaviria, 2021)

Así mismo, es de gran importancia definir claramente lo que corresponde a una tienda de barrio, la cual es considerada por la comunidad que la rodea como parte fundamental y vital, dados los productos, servicios y atención que brindan los tenderos, por lo que es un espacio pequeño, generalmente atendido por una sola persona, y que cuenta con una amplia variedad de productos de consumo masivo, como lo son los productos básicos de la canasta familiar (Benavides Amado et al., 2019). Por su parte, la Federación Nacional de Comerciantes define a los negocios tradicionales, como los desarrollados por grupos familiares, que venden productos y artículos de primera necesidad en la canasta familiar y operan en menos de 50 metros cuadrados; manejados de manera informal debido a la baja formación académica de sus dueños; también funcionan bajo los parámetros de manejo intuitivo, y suelen no tener constancia de la operación comercial. (Fenalco, 2002 citado en Gaitán, 2013)

3.2 Antecedentes

Estudios como los de Ruiz Velásquez Juan Sebastián - Largo Motato (2020), denominados “Factores que inciden en la educación financiera de los habitantes del barrio

Simón Bolívar en el municipio de Itagüí”, el cual se centra en analizar cuáles son los factores que inciden en la Educación Financiera, en la población del sector urbano del barrio Simón Bolívar en Itagüí. Para explorar el tema de investigación, en junio de 2020 se encuestó a una muestra representativa de todas las edades que viven en todas las clases de ingresos. Esto se hizo a través de una serie de cuestionarios distribuidos en el barrio Itagüí de Simón Bolívar.

Los resultados de la encuesta indicaron que un porcentaje significativo de las personas estudiadas tiene educación financiera básica. Esta información se obtuvo a través de un estudio de toda la vida de la población. La encuesta determinó que este grupo de personas tiene una educación financiera óptima: conocen cómo funciona el sistema financiero, cómo puede aumentar el bienestar familiar y cómo pueden utilizarlo de manera práctica. Además de esto, también se determinó que la educación financiera no necesariamente se obtiene a través de clases. Muchas personas obtienen su educación financiera a través de experiencias de vida. Esto les permite hacer frente a circunstancias que requieren sabiduría práctica mientras se enfrentan a bajos niveles educativos y de ingresos.

El estudio realizado por Andrea Guerrero, Víctor Delgado (2020), titulado “Propuesta estratégica de capacitación de promoción para tenderos del barrio Chapinero”. El objetivo de este fue llevar a cabo capacitaciones dirigidas a la promoción; aplicando métodos de aprendizajes efectivos para los tenderos de barrios, este trabajo se llevó a cabo usando dos tipos de investigación en su metodología, estas fueron investigación exploratoria que se enfocó a la solución del problema. Usando encuestas, entrevistas y focus group; y por otro lado investigación descriptiva, cuya finalidad fue describir la naturaleza del segmento que se está estudiando, donde se usó observación cualitativa, cuantitativa y encuestas para el estudio del caso.

En la investigación de Delgado se concluyó que los empleadores y empleados del sector de los tenderos, es muy cambiante, por lo que se hace necesario que la inversión en capacitación, marque definitivamente un precedente para una gestión y conservación adecuada de las tiendas de barrio, teniendo en cuenta que la inexistencia de un buen manejo en todas las áreas de una empresa, desde los suministros, manejos de inventarios y control,

hasta la interacción con los clientes, demuestran que este tipo de empresas no tienen un modelo de mercado sustentable.

En la investigación realizada por Gloria Acosta Álvarez de Hoyle (2019) Titulada “Educación financiera para pymes”, cuyo objeto de investigación subraya la importancia de mantener una política pública de apertura a los usuarios de microcréditos y, en particular, la integración de iniciativas de responsabilidad social empresarial reguladas por el mercado financiero en el sentido de que creen valor para los emprendedores promoviendo la reducción de la asimetría de información y de esta forma tomar la mejor decisión financiera para su negocio.

Acosta Álvarez manifiesta que debe existir un interés de participar en actividades organizadas de tal manera que la mayoría de la población sea tomada como usuaria para aprovechar la tecnología disponible y cada día aprovechar los nuevos productos y servicios financieros que se podrían generar a través del uso de los medios audiovisuales, además de llevar a cabo la inclusión de los estudiantes en la educación institucional en edades tempranas.

Por último, Maribeth Arrubla Franco (Arrubla, 2016), en su investigación “Finanzas y educación financiera en las empresas familiares Pymes”, en donde este artículo de revisión documental tuvo como objetivo conocer la importancia de la educación financiera en las empresas familiares.

En lo analizado a lo largo de este artículo, se encontró que la educación financiera en las empresas familiares es vista como un aspecto clave que requiere la separación de las finanzas personales de las finanzas empresariales. Para esto es necesario que las personas aprendan a identificar los instrumentos financieros relevantes en las diferentes etapas de la vida de la empresa, las fases y procesos del ciclo económico, y la estructura de los sistemas y los instrumentos financieros disponibles para las empresas familiares.

A través, del Artículo resultado de investigación científica “Caracterización de perfiles de educación financiera en hogares colombianos” elaborado por Efraín Javier De La Hoz Granadillo, José Morelos Gómez y María Candelaria Escobar-Zapata (2021) de la Universidad de Cartagena, en donde el propósito de este estudio es describir un panorama

de la educación financiera en Colombia para comprender el desempeño financiero de los hogares. Con este fin, este estudio aplicó las técnicas de análisis estadístico multivariado de conglomerado y análisis discriminante para investigar los resultados de la encuesta de carga económica y educación del hogar de 1,000 personas seleccionadas aleatoriamente por el DANE en 2018.

Estos hallazgos demuestran el poder discriminativo de los cuatro grupos característicos de la educación financiera y el 94,1% de casos agrupados correctamente clasificados. Si bien el estudio mostró tendencias claras en el conocimiento y el comportamiento financiero de los grupos de hogares analizados, debe ampliarse aplicando otras herramientas multivariadas para predecir el comportamiento financiero de los hogares. Al final, se encontró que, en la población casada, la mayoría de los hombres tienden a ser más alfabetizados financieramente, pero menos capaces de administrar sus finanzas personales, a diferencia de las mujeres en esta situación, quienes generalmente exhiben un mejor comportamiento y educación sobre las finanzas.

4 ASPECTOS METODOLÓGICOS

4.1 Enfoque de investigación

El enfoque de esta investigación es de tipo cualitativo dado que en esta se busca poder entender los hechos que suceden en la realidad tal cual están sucediendo, ya que el objetivo principal de un investigador cualitativo es hacer comprensibles los hechos. Tradicionalmente, se ha pensado que la investigación cualitativa es la contraparte de la investigación cuantitativa, cuando en realidad ambas se complementan si los investigadores pueden identificar sus objetivos desde el comienzo del estudio (Guerrero Bejarano, 2016).

4.2 Tipo de investigación

Para esta situación problema se llevará a cabo una investigación descriptiva la cual es un método científico que consiste en observar y describir el comportamiento de un objeto sin afectarlo de ninguna manera (Shuttleworth, 2021) De tal forma, que la investigación descriptiva se refiere al diseño de investigación, la creación de preguntas y el análisis de datos que se llevarán a cabo sobre el tema. Se llama método de investigación observacional porque no se afecta ninguna variable en el estudio (Ávila Baray, 2006)

4.3 Diseño de investigación

El diseño de investigación que se llevará a cabo está enfocado hacia el no experimental (transversal), ya que las variables se miden una sola vez y con la información recolectada se realiza el análisis pertinente; se miden las características de uno o más grupos de unidades en un momento determinado, sin la necesidad de evaluar la evolución de esas unidades (Risco, 2020).

A lo largo de este proyecto de investigación, hemos llevado una rubrica de desarrollo específica que apunta a puntos específicos en la investigación del cual usaremos el diseño de investigación no experimental, cuyo enfoque principal es la identificación del nivel de educación de los administradores de las tiendas de barrio del municipio de Cereté-Córdoba.

4.4 Población y muestra del estudio

Cereté es un municipio que cuenta según las proyecciones del DANE¹ con 110.032² habitantes, con 647 establecimientos comerciales registrados en la Cámara de Comercio de Montería con corte a 31 de marzo de 2022, de los cuales 141 de estos establecimientos desarrollan su actividad económica bajo el código CIIU³ G4711 que corresponde al “Comercio al por menor en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente por alimentos bebidas (alcohólicas y no alcohólicas) o tabaco”, cabe destacar que dentro de estos 141 establecimientos se encuentran incluidos los Minimarkets, surtidoras y algunos supermercados (D1, ARA, Droguería Olímpica, Depósitos, Distribuidoras entre otras), por lo que para efectos de este estudio y bajo las características de las tiendas de barrio mencionadas en el marco teórico del presente estudio, se procedió, reorganizar la información de tal forma que el estudio solo se limitara a establecimientos pequeños, atendidos de 1 a 3 personas y sean negocios familiares, arrojando como población 109 establecimientos, representando el 17% del comercio formal en el municipio bajo esta modalidad, cabe destacar que, aunque este porcentaje es relativamente bajo, no se está teniendo en cuenta los establecimientos comerciales de este tipo en la informalidad (No registradas en Cámara de Comercio). En donde según el conteo de Unidades Económicas⁴ fue realizado por el DANE durante el primer semestre del 2021, el municipio cuenta con 3.972 unidades económicas de las cuales 2.027 pertenecen al sector comercio, 962 al sector industrial, 2 al sector transporte y 36 al sector construcción; lo que evidencia una fuerte informalidad en el municipio. Y que de acuerdo con lo mencionado anteriormente en la siguiente tabla se procederá a calcular la muestra de estudio para esta investigación.

¹ Departamento Administrativo Nacional de Estadística

² Proyecciones de población a nivel municipal. Periodo 2018 - 2035. DANE

³ Es una combinación numérica que rige a nivel internacional y permite diferenciar las actividades económicas de las empresas. CIIU proviene de la sigla “Clasificación Industrial Internacional Uniforme”.

⁴ Una unidad económica es una persona natural o jurídica que lleva a cabo una actividad económica en alguno de los cuatro (4) tipos: establecimiento fijo, semifijo, vivienda o en puestos móviles. (DANE)

Ilustración 1. Calculo muestra por método de muestreo aleatorio simple.

INGRESO DE PARÁMETROS		
Tamaño de la Población (N)	109	TAMAÑO DE LA MUESTRA (n)
Error Muestral (d)	10%	<div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">42</div> <p>REPRESENTA EL... DEL TOTAL</p> <div style="text-align: center; font-size: 1.5em; font-weight: bold;">38,51%</div>
Proporción de Éxito (p)	50%	
Proporción de Fracaso (q)	50%	
Nivel de Confianza	90%	
Valor de Z	1,645	
Formula para poblaciones finitas		n = Tamaño de la muestra N = Tamaño de la Población d = Error de muestreo (precisión) p = Proporción estimada q = 1-p
$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$		

Fuente: Elaboración Propia

4.5 Análisis de datos

Según (Hernández et al., 2014) “Al analizar los datos cuantitativos debemos recordar dos cuestiones: primero, que los modelos estadísticos son representaciones de la realidad, no la realidad misma; y segundo, los resultados numéricos siempre se interpretan en contexto” y que teniendo en cuenta la aplicación de la informática a la investigación son importantes teniendo en cuenta que cada vez más la cantidad de datos que se maneja y la variedad de análisis que se realizan rebasan la capacidad del cálculo manual (Herreras, 2005)

4.6 Instrumento

La medición es el proceso de dimensionar una idea o concepto de acuerdo con reglas. A través de este proceso, las ideas abstractas se operacionalizan y cuantifican. La medición es válida cuando la operacionalización representa adecuadamente el concepto. En este sentido, la validez asegura la consistencia, precisión y predictibilidad de los resultados. En otras palabras, cuando mide lo que pretende medir (Romo, 2018). De allí, a que sea necesario el uso de instrumentos como la encuesta, que se define como un método sistemático de obtención de datos respondiendo a preguntas planteadas a un conjunto de entidades con el objetivo de caracterizar la población a la que pertenecen. (Groves et al., 2009 citado en Salvador-Oliván et al., 2021) A continuación se muestra en la tabla 1 las preguntas de la sección Conocimiento Financiero, basadas en la Novena Edición del libro

Principios de las Finanzas Corporativas (Allen et al., 2010), en donde se describe la teoría y la práctica de las finanzas corporativas. Haciendo énfasis en lo que un administrador debe conocer y ejercer en la práctica de sus funciones. En el Anexo 1 se muestran las preguntas de las secciones de comportamiento y actitud financiera, estas han sido tomadas de los estudios de la OCDE, para la realización de un indicador de educación financiera y que aplicado a nuestro contexto nos permitirá conocer el nivel de educación financiera que poseen los tenderos, cabe destacar que estas preguntas han sido adaptadas al aspecto al nivel corporativo, permitiéndonos hacer una separación del conocimiento de las finanzas personales de las finanzas corporativas de tal forma que se pueda evidenciar la forma en que se lleva a cabo la gestión empresarial.

Para la construcción de este indicador se tuvieron en cuenta 3 dimensiones, a los cuales se les asignó una puntuación de 33,3% puntos a cada dimensión para un total de 75 puntos, así mismo se tuvieron en cuenta los principales conceptos, prácticas y actitudes que debe poseer todo administrador; en donde para medir el nivel de educación financiera de los mismos se planteó la siguiente escala de calificación:

Tabla 1. Clasificación de los niveles de educación financiera.

Puntaje	Clasificación
[0%-20%]	Muy Bajo
(20%-40%]	Bajo
(40%-60%]	Medio
(60%-80%]	Alto
(80%-100%]	Muy Alto

Fuente: Elaboración propia.

Los puntajes son tomados en porcentajes, puesto que se toma en cuenta el peso de cada pregunta, sobre la base de la calificación máxima de cada componente, multiplicado por la participación de este en la construcción del indicador.

5 RESULTADOS

Tras realizar una minuciosa codificación y tabulación de los resultados de la encuesta realizada aplicada a los administradores de las tiendas de barrio del municipio de Cereté en el departamento de Córdoba, se obtuvo que la muestra de los encuestados poseen un nivel de educación financiera del 50% como se puede observar en la tabla 3, ubicándose en la escala con una clasificación media, lo que indica que existen fuertes deficiencias en las capacidades de administración de este tipo de empresas, a su vez, esto implica que esta variable se convierte en uno de los factores que pueden estar influyendo en la disminución de la competitividad y en la desaparición de muchas tiendas en el país tras la aparición de nuevos modelos económicos.

Estos datos demuestran que este tipo de empresas no cuentan con las capacidades financieras que se requieren para aportar un enfoque innovador, contingente y útil que den un valor agregado a las tiendas de barrio, de manera que se requiere una intervención en este sector con el propósito de potencializar dichas capacidades, dotando a este sector de los conocimientos básicos en materia financiera y administrativa, que puedan colocar en práctica, volviéndolo un estilo de vida, y de esta forma convertir tales esfuerzos en verdaderas maximizaciones de sus negocios.

Tabla 2. Índice de Educación financiera.

Dimensión	Puntaje	Participación	Ponderación
Conocimiento	41%	33%	14%
Comportamiento	67%	33%	22%
Actitud	42%	33%	14%
Nivel de Educación Financiera			50%

Fuente: Elaboración Propia.

Por otro lado, es importante resaltar que la dimensión que aporta mayor porcentaje al puntaje global del nivel de educación financiera es el de Comportamiento Financiero, de manera que se evidencian una mayor respuesta por parte de los administradores, teniendo una tendencia a aplicar distintos métodos que les permitan aumentar la rentabilidad, como el diseño de planes, la fijación de metas, tendencias al ahorro y la elección de productos financieros que les permitan apalancar sus negocios.

5.1 Conocimiento Financiero

En general, se refleja un bajo conocimiento generalizado en la población con respecto a conceptos financieros básicos como las funciones de los administradores, los instrumentos de evaluación de proyectos de inversión, el costo de capital, el cálculo de intereses, relación entre los riesgos y la rentabilidad, el análisis de los proyectos, el reconocimiento de las estrategias de inversión, la repartición de utilidades, la planeación financiera, la identificación de la situación financiera de las tiendas y la administración del capital de trabajo; aspectos en donde se evidencia que los administradores de las tiendas carecen de tales conocimientos, lo que a su vez representa un riesgo para las mismas, ya que en muchos casos es casi inexistente el uso de mecanismos, que permitan recolectar información, en donde en base a estos datos, ejecutar análisis objetivos de las empresas para una toma de decisiones coherentes con la situación económica del entorno.

Tabla 3. Puntajes Conocimiento financiero.

Indicador	Participación	Ponderación de las repuestas	Puntaje
Conceptos Clave	14%	48%	7%
Valor Presente Neto	8%	20%	2%
Rendimiento	4%	83%	3%
Costo de Capital	4%	36%	1%
Interés	14%	33%	5%
Riesgo	8%	36%	3%
Análisis de Proyectos	8%	50%	4%
Inversión y Estrategias	8%	56%	4%
Utilidades	8%	49%	4%
Estructura de Capital	8%	30%	2%
Análisis y Planeación Financiera	4%	24%	1%
Medición de la situación financiera	4%	5%	0,2%
Administración del capital de trabajo	8%	52%	4%
Total	100%		41%

Fuente: Elaboración Propia.

De allí, a que se presente un bajo nivel de conocimiento, que evita que los tenderos puedan observar de forma más clara y objetivas sus fortalezas y por medio de la construcción de planes y estrategias más sólidas, plantear unos horizontes empresariales fundamentados en objetivos realistas y alcanzables, de manera que:

- Menos de 50% de los encuestados conocen plenamente los conceptos de Empresa, así como los roles y principios de todo administrador.

- Tan solo el 20% de la muestra conoce el concepto de Valor Presente Neto y su aplicabilidad en un estudio de caso.
- El 83% de los encuestados aplica adecuadamente la fórmula de rendimiento y entiende que este son las ganancias generadas tras realizar una inversión.
- Se encontró 36% de los encuestados tiene la noción de que toda financiación tiene un costo, ya sea a través de recursos propios o de terceros, y que el costo de capital representa la rentabilidad mínima que debe tener toda empresa.
- En cuanto al cálculo de intereses tan menos de 40% de los encuestados ejecuta correctamente el cálculo de los intereses, teniendo en cuenta la tasa, el capital y las unidades de tiempo.
- Se evidencia como resultado de un desconocimiento del riesgo un comportamiento peligroso de los administradores, puesto que tan solo el 36% de los encuestados reconocen que existe un mayor riesgo a mayor ganancia, así como la no utilización de parámetros que les permitan verificar la rentabilidad de los negocios, con el propósito de disminuir la incertidumbre y de esta forma determinar si se recuperaran o no los recursos invertidos.
- La mitad de los encuestados manifestaron llevar a cabo un proceso consciente para la inversión en sus negocios, llevando a cabo análisis de la situación de la empresa para determinar la capacidad de pago de las adquisiciones realizadas.
- El 56% de los encuestados reconoce las ventajas que posee cada tendero y tiene en cuenta el plazo de las deudas de acuerdo con la necesidad que presentan la empresa.
- Solo un 49% de la población encuestada manifestó conocer el instrumento financiero que permite observar las ganancias y pérdidas del ejercicio, así como la correcta distribución de las ganancias.
- El 30% de los encuestados identifica las principales fuentes de financiación de las empresas, así de cómo influye el correcto pago de las obligaciones en su historial crediticio.

- En cuanto al análisis y planeación financiera solo un 24% de los encuestados conoce los principales estados financieros básicos de las empresas.
- Es alarmante que solo el 5% de los encuestados, tenga una noción de la importancia de las Razones o ratios financieros.
- El 52% de los administradores identifica la importancia del efectivo y el estudio de la empresa para verificar si se encuentra o no en la capacidad para conceder créditos.

5.1.1 Conceptos Clave

Tabla 4. Preguntas Indicador Conceptos Clave.

Pregunta	Respuestas Correctas	%	Valor de Pregunta	Ponderación
¿Qué es una empresa?	35	83%	29%	24%
¿Cuál cree usted que es su papel como administrador de la tienda?	14	33%	71%	24%
Total			100%	48%

Fuente: Elaboración Propia.

Existe asertividad, por parte de los encuestados en cuanto a la definición del concepto de la empresa, en donde Ricardo Romero, citado por Iván Thompson (2014) “la empresa es la más común y constante actividad organizada por el ser humano, la cual, involucra un conjunto de trabajo diario, labor común, esfuerzo personal o colectivo e inversiones para lograr un fin determinado”, de manera que es importante que estos empresarios reconozcan las características básicas, las funciones, objetivos y elementos que componen una empresa.

Por otro lado, (González Díaz, 2010), es el primero en mencionar que las funciones gerenciales son planeación, organización, dirección, coordinación y control. Así mismo.

Mintzberg (2021, p. 2) menciona que son funciones del administrador:

- Plantear de manera clara y correcta los objetivos
- Hacer que se cumplan las normas y políticas de la empresa
- Estar directamente relacionado con sus empleados
- Tratar de satisfacer las necesidades más elementales de cada uno de los trabajadores.

- Obtener con cada jornada de trabajo la mayor producción posible
- Cuidar la comunicación que fluye dentro de la empresa
- Elaborar planes de trabajo que no rompan los ya establecidos
- Proporcionar un ambiente de trabajo agradable a sus empleados.

De acuerdo a lo anterior, se encontró que solo las respuestas del 33% de los encuestados, concuerdan con las funciones básicas de la administración, así mismo, se resalta que el resto de los encuestados respondieron de forma errónea demostrando que no se tiene manejo del tema, lo que produjo respuestas sosas y fuera de contexto, debido a que ante la pregunta sobre ¿Cuál cree que es su función como administrador?, se obtuvieron respuestas como “Administrar”, “Atender a los clientes” y “Verificar que todo esté en orden”, de manera que no se tiene noción de cuáles son las funciones básicas y de cómo se debe administrar correctamente un negocio.

5.1.2 Valor Presente Neto

Tabla 5. Preguntas Indicador Valor Presente Neto.

Pregunta	Respuestas Correctas	%	Valor de Pregunta	Ponderación
El método del valor presente neto incorpora el valor del dinero en el tiempo en la determinación de los flujos de efectivo netos del negocio o proyecto, con el fin de poder hacer comparaciones correctas entre flujos de efectivo en diferentes periodos a lo largo del tiempo ¿Conocía usted esta definición?	10	24%	50%	12%
Si usted detecta una oportunidad de inversión, ¿cómo decide si vale la pena? Supongamos que se encuentra con un lote baldío que puede comprar en \$50 000 Su asesor inmobiliario cree que dentro de un año habrá escasez de oficinas y que un edificio podría venderse en \$420 000 Para simplificar, supondremos que estos \$420 000 son seguros El costo total del suelo y la construcción del edificio sería de \$370 000 Así, usted invertiría hoy \$370 000 para generar \$420 000 en un año	7	17%	50%	8%
Total			100%	20%

Fuente: Elaboración Propia.

La toma de decisiones para la realización de una inversión en una de las actividades clave en el desarrollo organizacional. Dado que los proyectos enfrentan diversos riesgos a nivel financiero, político, social, ambiental, tecnológico entre otros. Se deben incorporar

medidas e instrumentos que permitan una correcta valoración de los proyectos de inversión generando indicadores que ayuden a los administradores a ser objetivos a la hora de tomar dichas decisiones (Duque & Díaz, 2009, p. 199) Según, lo observado se encontró un nivel muy bajo para el conocimiento del valor presente neto como uno de los indicadores de evaluación de proyectos más básicos de todos, lo que demuestra que la gran mayoría de las tiendas de barrio han sido creadas sin una previa investigación del mercado y el análisis financiero adecuado, que permita proyectar los ingresos, para verificar la rentabilidad del mismo, teniendo en cuenta diferentes factores, como las tasas de interés, la tasa de oportunidad del inversionista, la inflación, así como los costos y gastos en los que se incurriría.

5.1.3 Rendimiento

Tabla 6. Preguntas Indicador Rendimiento.

Pregunta	Respuestas Correctas	%	Valor de Pregunta	Ponderación
Sabemos que el rendimiento es la ganancia dividida entre la inversión, por tanto, si usted en su negocio tiene una ganancia de \$400000 y realizo una inversión de \$1'200000 ¿de cuánto fue el rendimiento?	35	83%	100%	83%
Total			100%	83%

Fuente: Elaboración Propia.

En esta pregunta no solo se evaluaron los conocimientos de las personas en términos de conocer la definición del Rendimiento Financiero, sino también la puesta en práctica de habilidades requeridas para la realización de cálculos matemáticos, y que, de acuerdo con los resultados obtenidos, el 83% de los encuestados demostraron conocer el concepto estudiado, así como la realización de la operación matemática requerida para dar respuesta al interrogante.

5.1.4 Costo de Capital

Tabla 7. Preguntas Indicador Costo de capital

Pregunta	Respuestas Correctas	%	Valor de Pregunta	Ponderación
----------	----------------------	---	-------------------	-------------

Sabía usted que el costo de capital es un valor cuantitativo que busca expresar el costo de los recursos invertidos en la empresa ya sean provenientes de los acreedores o propietarios, y servir de indicador para los accionistas y grupos de interés para la toma de decisiones de inversión	15	36%	100%	36%
Total			100%	36%

Fuente: Elaboración Propia.

Al analizar los resultados obtenidos podemos inferir que más del 60% de los tenderos no conocen la rentabilidad mínima que debe tener su empresa para cubrir los costos de financiación de esta, lo que representa un hallazgo importante, puesto que este dato resulta muy útil a la hora de la empresa fijar los objetivos que pretende alcanzar, y las estrategias que utilizara para cumplir con los mismos. De manera que, se deduce que estas empresas no trazan objetivos financieros a corto, mediano o largo plazo en forma objetiva, sino que en medio de la tradicionalidad y del conocimiento empírico que poseen estos administradores toman las decisiones, sin tener en cuenta las repercusiones que estas tienen en las finanzas de la tienda.

5.1.5 Interés

Tabla 8. Preguntas Indicador Interés.

Pregunta	Respuestas Correctas	%	Valor de Pregunta	Ponderación
Si usted le presta \$ 100.000 a un amigo con una tasa de interés del 2% anual ¿cuánto le pagaría su amigo al finalizar el año?	12	29%	71%	20%
y ¿cuánto habrá en la cuenta al cabo de cinco años?	19	45%	29%	13%
Total			100%	33%

Fuente: Elaboración Propia.

Para este indicador se tienen en cuenta dos conceptos básicos como lo son el interés simple y compuesto, por su parte el interés simple se refiere a la renta que produce un capital inicial, en un periodo de tiempo determinado, el cual no se acumula al capital para el cálculo en el siguiente periodo, de manera que los intereses causados son iguales en cada periodo de tiempo. Mientras que el interés compuesto si se da la acumulación de intereses en cada periodo, de manera que intereses ganan intereses, en donde los intereses se suman al capital, para el cálculo de los intereses para el siguiente periodo (Coltefinanciera, 2017).

5.1.6 Riesgo

Tabla 9. Pregusta Indicador de riesgo.

Pregunta	Respuestas Correctas	%	Valor de Pregunta	Ponderación
Es probable que una inversión con un alto rendimiento sea de alto riesgo.	20	48%	50%	24%
Al momento de realizar la inversión en su negocio, que herramientas uso para determinar la factibilidad del negocio.	10	24%	50%	12%
Total			100%	36%

Fuente: Elaboración Propia.

El desarrollo de las actividades económicas de los negocios y el entorno, están sometidos a la incertidumbre causadas por la maximización día a día de las utilidades lo que conlleva un riesgo, que representa una amenaza o perjuicio para la empresa (Albarracín Muñoz et al., 2017). Por lo que los empresarios deben considerar en el diseño de sus estrategias corporativas el manejo de la incertidumbre para que puedan enfrentar las amenazas que se presentan. Como se evidencia, en la tabla anterior tenemos una ponderación del 36% presentado un nivel bajo para este indicador, demostrando que no hay un correcto manejo de los riesgos a los que se enfrenta la empresa, incluso se presume que, debido a este porcentaje tan bajo, las tiendas desconocen los riesgos que pueden amenazar la continuidad de desarrollo de la organización.

5.1.7 Análisis de Proyectos

Tabla 10. Preguntas Indicador Análisis de Proyectos.

Pregunta	Respuestas Correctas	%	Valor de Pregunta	Ponderación
¿Cada vez que usted va a realizar un proyecto de inversión en su negocio, como la compra de un refrigerador, nuevos estantes o la ampliación de su local, que proceso lleva a cabo para tomar dicha decisión?	21	50%	100%	50%
Total			100%	50%

Fuente: Elaboración Propia.

Teniendo en cuenta las fuerzas externas e internas a las que son sometidos los proyectos, es importante llevar a cabo los respectivos análisis de las distintas variables que pueden afectar el proyecto y en base a dicha información tomar la decisiones adecuadas que

permitan fortalecer la empresa, todo este análisis se debe hacer dado que se deben conocer las capacidades de la empresa para realizar dichas inversiones, ver los retornos que tendrá la inversión, que tan rentable y útil será la inversión que se realizara.

5.1.8 Inversión y Estrategias

Tabla 11. Preguntas Indicador Inversión y Estrategias.

Pregunta	Respuestas Correctas	%	Valor de Pregunta	Ponderación
Para tomar una buena decisión de inversión habrá que comprender las ventajas competitivas de la empresa ¿Conoce usted que diferencia su negocio de otros negocios?	22	52%	50%	26%
Si usted necesita financiar un incremento temporal en sus inventarios para la temporada navideña, debe financiarse en el:	25	60%	50%	30%
Total			50%	56%

Fuente: Elaboración Propia.

Actualmente nos encontramos un mundo cambiante y en donde es más difícil para empresas sobrevivir, dadas las exigencias de los consumidores; los administradores están obligados a crear y plantear ideas que permitan diferenciar a las empresas, y tener un valor agregado que contribuyan al apalancamiento de estas hacia la obtención de ventajas competitivas que se traduzcan en maximización de ingresos (Mathison et al., 2007).

De acuerdo con lo anterior, se puede decir que un poco más del 50% de los encuestados manifestaron conocer sus ventajas y lo que la diferencia de otras tiendas, lo que a su vez implica un posible éxito en la ejecución de sus actividades pues estas ventajas pueden ayudar a potencializar las estrategias para la consecución de los objetivos.

Por otro lado, las decisiones de financiamiento siempre deben ir acompañados de un componente analítico basado en las mejores decisiones que realmente favorezcan a la empresa y no generen pérdidas en este orden de ideas es esencial para el administrador identificar las necesidades de la empresa, las fuentes de financiamiento y el tiempo de financiamiento de este, puesto que cada necesidad obedece a criterios de tiempo distintos, encontrándose que el 60% de los encuestados entienden los requerimientos de la empresa y como responder ante tales necesidades buscando afectar en lo menos posible las finanzas de la tienda.

5.1.9 Utilidades

Tabla 12. Preguntas Indicador Utilidades

Pregunta	Respuestas Correctas	%	Valor de Pregunta	Ponderación
Para usted, saber cuánto de utilidad le genere su negocio deberá revisar:	22	52%	50%	26%
¿Cómo sabe usted que proporción de utilidades puede disponer?	19	45%	50%	23%
Total			50%	49%

Fuente: Elaboración Propia.

El reconocimiento de las ganancias es otro de los aspectos importantes en el desarrollo de una actividad económica, dado que esta permitirá identificar si la empresa está o no siendo rentable, así mismo se hace necesario el uso de herramientas que permitan ver los resultados del periodo a lo largo del tiempo de ejecución, una vez obtenidos los resultados el administrador debe estar en la capacidad de disponer de la mejor forma los recursos excedentes generados tras la inversión y la forma en que estos serán distribuidos y utilizados, puesto que muchos tenderos en el ejercicio de su actividad disponen de todas sus utilidades sin aprovisionamiento para reinversión y/o aprovechamiento de oportunidades, así mismo también se da el fenómeno de la utilización de todos los recursos obtenidos, es decir, los costos más las ganancias para disposición de los propietarios, sin devolución de los recursos correspondientes a los costos.

Según, lo mencionado anteriormente se observa en la tabla anterior, que cerca del 50% de los encuestados desconocen la funcionalidad de Estado de Resultados y se toman los recursos de la empresa sin tener en cuenta políticas contables serias, haciendo uso de los recursos sin conocer el valor de lo que en realidad deben disponer.

5.1.10 Estructura de Capital

Tabla 13. Preguntas Indicador Estructura de Capital

Pregunta	Respuestas Correctas	%	Valor de Pregunta	Ponderación
¿De qué forma se financian las empresas?	18	43%	50%	21%

El puntaje de crédito es una calificación creada para resumir tu nivel de riesgo y darle mayores elementos a los proveedores de fondos para que puedan determinar si es apropiado o no otorgarte un préstamo	7	17%	50%	8%
¿cuáles son los factores que inciden en mi puntaje de crédito?				
Total			50%	30%

Fuente: Elaboración Propia.

Las empresas poseen dos formas de financiación básicas como lo son el Capital que es aportados por los socios o dueños de la empresa y la deuda que es adquirido de terceros, ya sea de proveedores, entidades bancarias u otros productos financieros; cada sector y empresa tiene una combinación específica en su estructura de capital, pues esta estructura obedece a unas necesidades específicas de cada sector, de manera que el administrador debe buscar el equilibrio perfecto que mejor favorezca a la empresa y que proporcione un apalancamiento positivo a la misma, dicho de esta forma los tenderos deben estar en la capacidad de poder elegir la mejor forma de financiarse que vaya de acuerdo con los objetivos de la empresa buscando siempre maximizar sus ganancias.

De allí a que se deba reforzar este conocimiento en los administradores dado que el 43% conoce las formas de financiación, pero se tendría que indagar si conocen o han buscado el equilibrio en sus empresas, por último, debido a que muchas veces las empresas necesitan financiarse a través de préstamos bancarios es importante mantener un buen historial de crédito, que les dé la oportunidad de acceder al financiamiento, por lo que de acuerdo a los resultados se requiere una mayor divulgación de los elementos que afectan dicho historial de crédito y como pueden mejorarlo y así poder acceder a mejores oportunidades de crédito que permita aumentar el crecimiento de la empresa.

5.1.11 Análisis y Planeación Financiera

Tabla 14. Preguntas Indicador Análisis y Planeación Financiera.

Pregunta	Respuestas Correctas	%	Valor de Pregunta	Ponderación
Sabe usted cuales son los estados financieros básicos de una empresa	10	24%	100%	24%
Total			100%	24%

Fuente: Elaboración Propia.

El análisis y planeación financiera a través de la construcción y proyección de los estados financieros básicos constituyen las bases fundamentales de toda empresa, para la correcta toma de decisiones, pues son estos los instrumentos donde se plasman los resultados del ejercicio operacional, permitiendo observar la efectividad de la gestión gerencial y el resultado de la toma de decisiones en la creación de estrategias para la generación de recursos, así como de la proyección de las estrategias y planes para alcanzar las metas. Se logró observar que cerca del 76% de los encuestados desconocen la funcionalidad y aplicabilidad de los estados financieros, así, como de la existencia de estos para la correcta ejecución de las finanzas de las empresas.

5.1.12 Medición de la situación financiera.

Tabla 15. Preguntas Indicador Medición de la Situación Financiera.

Pregunta	Respuestas Correctas	%	Valor de Pregunta	Ponderación
Para poder determinar, ¿qué tan líquida es la compañía?, si se tiene efectivo disponible para ser usado en caso de ser necesario, el ¿qué tan productivamente está usando la compañía sus activos?	2	5%	100%	5%
Total			100%	5%

Fuente: Elaboración Propia.

En el desarrollo de esta investigación, se evidencia que este ha sido el indicador con peor desempeño lo que demuestra grandes falencias en el uso y conocimiento de los principales Ratios Financieros, como los indicadores claves para llevar cabo la valoración de la situación de la empresa en materia financiera y la gestión de esta de acuerdo con los resultados obtenidos en cada indicador.

5.1.13 Administración del capital de trabajo

Tabla 16. Preguntas Indicador Administración del Capital de Trabajo.

Pregunta	Respuestas Correctas	%	Valor de Pregunta	Ponderación
Sabe usted si su empresa se encuentra en la capacidad de ofrecer créditos a sus clientes	25	60%	50%	30%

¿por qué las corporaciones y los individuos conservan miles de millones de dólares en efectivo y depósitos a la vista? ¿por qué, por ejemplo, no toma usted todo su dinero y lo invierte en valores que le paguen intereses?	19	45%	50%	23%
Total			50%	52%

Fuente: Elaboración Propia.

Resulta importante la correcta administración del capital de trabajo, pues este le permite a la empresa poder maniobrar en la ejecución de la actividad económica, es decir, poder utilizar adecuadamente el efectivo, así como el estudio de la capacidad de concesión de crédito a los clientes. Por lo que se observa que el 52% de los encuestados manifestaron conocer por qué se debe mantener un adecuado flujo de efectivo y en que ocasiones puede o no conceder créditos a los clientes.

5.2 Comportamiento Financiero

El comportamiento financiero implica todas aquellas acciones de respuesta ante las situaciones que se presentan en la empresa, así como las acciones rutinarias de todo administrador, resulta interesante los resultados que se obtuvieron en esta dimensión dado que se tiene una tendencia hacia plantear presupuestos, tener ahorro y fijar metas financieras. En esta dimensión se obtuvo una calificación del 67% ubicándose en la escala planteada en un nivel Alto de comportamiento financiero, a pesar de ubicarse en un nivel alto se destacan algunos indicadores en los que los resultados no fueron favorables y sugiere una intervención para mejorar estos indicadores, a continuación, se realiza un desglose de los resultados más bajos de la dimensión:

- Se evidencia un nivel bajo en el indicador de comportamiento el cual se refiere a algunas de las principales preocupaciones de los administradores con respecto a las finanzas de sus tiendas.
- Se encontró que existe un bajo conocimiento de productos financieros para la financiación de las empresas, lo que sugiere la tendencia de los propietarios hacia una única forma de financiación como los préstamos.
- El 57% de los propietarios demuestran un desconocimiento de los beneficios que tare consigo el cumplir con la costumbre mercantil.

Tabla 17. Dimensión de Comportamiento Financiero.

Indicador	Peso del Indicador	Ponderación de las respuestas	Puntaje
Presupuesto	25%	89%	22%
Ahorro Activo	17%	82%	14%
Comportamiento	8%	22%	2%
Metas Financieras	17%	94%	16%
Elección de Productos	8%	26%	2%
Haciendo que el Dinero alcance	17%	50%	8%
Costumbre	8%	43%	4%
Total	100%		67%

Fuente: Elaboración Propia.

Cabe destacar que, esta dimensión es la que presenta un mejor desempeño lo que explica las prácticas empíricas en materia financiera en este sector, basado en las experiencias.

5.2.1 Presupuesto

Tabla 18. Preguntas Indicador de Presupuesto.

Pregunta	Respuestas Correctas	%	Valor de Pregunta	Ponderación
¿Usted toma decisiones cotidianas sobre su negocio?	40	95%	33%	32%
Y ¿quién es responsable de tomar decisiones cotidianas sobre el dinero en su negocio?	42	100%	33%	33%
Hace un plan para administrar los ingresos y gastos de su tienda	31	74%	8%	6%
Mantiene un registro de los gastos de la tienda	38	90%	8%	8%
Toma nota de las próximas facturas para asegurarse de que no se va a olvidar de pagarlas	41	98%	8%	8%
Usa una aplicación bancaria o una herramienta de administración de dinero para hacer un seguimiento de los gastos de su tienda	11	26%	8%	2%
Total			100%	89%

Fuente: Elaboración Propia.

Este indicador presenta una de las mejores clasificaciones, con un nivel muy alto, dado que en promedio el 89% de los encuestados tiene un buen manejo del tema, se evidencio que el 95% de los encuestados al ser los propietarios de las tiendas toman por sí mismo las decisiones de la empresa, además al ser estas empresas de tipo familiar se encontró que el 100% de los encuestados manifiestan tomar las decisiones con sus parejas, en gran medida se evidencia que el 74% de los encuestados hacen planes para administrar

los ingresos y gastos de la tienda llevando un registro de los mismos, por otro lado 48 de los 42 encuestados mantiene un registro de los gastos de la tienda, en donde el 98% de los encuestados manifestó tomar nota de las facturas con el objetivo de no incurrir en moras o tarsos en los pagos, por último, se encontró que existe una desactualización en materia tecnológica, dado que solo el 26% de los encuestados usan ayudas tecnológicas en el manejo de las finanzas de la empresa.

5.2.2 Ahorro Activo

Tabla 19. Preguntas Indicador Ahorro Activo.

Pregunta	Respuestas Correctas	%	Valor de Pregunta	Ponderación
En los últimos 12 meses, ¿ha estado ahorrando dinero de alguna de las siguientes maneras, aunque ya no tenga el dinero?	40	95%	50%	48%
Si su negocio, enfrentara un gasto importante hoy, equivalente a su propio ingreso mensual, ¿podría pagarlo sin pedir dinero prestado o pedir ayuda a familiares o amigos?	29	69%	50%	35%
Total			100%	82%

Fuente: Elaboración Propia.

Ante la situación económica del país, se evidencia una tendencia al ahorro por parte de los propietarios, en búsqueda de aprovisionándose en caso de posibles fluctuaciones negativas en las finanzas de las tiendas en donde el 95% de los encuestados manifestó estar haber estado ahorrando en los últimos doce meses. Así mismo, se encontró que el 31% de los encuestados sienten cierta preocupación al enfrentar gastos importantes en las tiendas dado que no tendrían los recurso para cubrirlos, por lo que tendrían que acceder a préstamos.

5.2.3 Comportamiento

A continuación, presento en la tabla 21 los resultados detallados por cada opción clasificados en una escala de Likert en donde 1 es que siempre se aplica y 5 nunca se aplicaría, cabe destacar que este presenta una distribución diferente a los indicadores anteriores dada la estructura y tipo de pregunta:

Tabla 20. Preguntas Indicador Comportamiento.

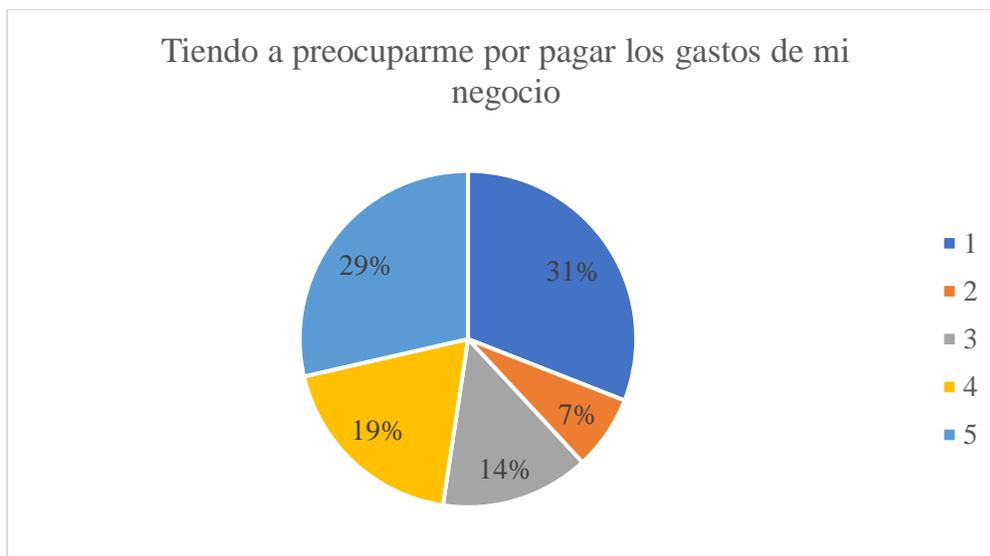
Pregunta	Opciones					Total	%*Pregunta	Ponderación
	1	2	3	4	5			
Tiendo a preocuparme por pagar los gastos de mi negocio	13	3	6	8	12	42		
Porcentaje de Respuestas	31%	7%	14%	19%	29%	100%		
Calificación por opción	0,04	0,05	0,06	0,09	0,18	0,41		
Peso de cada opción.	9%	11%	15%	22%	44%	100%		
Ponderación por Opción	3%	1%	2%	4%	13%	22%	20%	4%
Las finanzas de mi negocio me preocupan.	10	5	5	8	14	42		
Porcentaje de Respuestas	24%	12%	12%	19%	33%	100%		
Calificación por opción	0,04	0,05	0,06	0,09	0,18	0,41		
Peso de cada opción.	9%	11%	15%	22%	44%	100%		
Ponderación por Opción	2%	1%	2%	4%	15%	24%	20%	5%
Antes de comprar algo, considero cuidadosamente si la tienda genera los recursos necesarios para pagarlo.	13	3	2	7	17	42		
Porcentaje de Respuestas	31%	7%	5%	17%	40%	100%		
Calificación por opción	0,18	0,09	0,06	0,05	0,04	0,41		
Peso de cada opción.	44%	22%	15%	11%	9%	100%		
Ponderación por Opción	14%	2%	1%	2%	4%	21%	20%	4%
En mi tienda siempre queda dinero al final de mes	13	5	5	5	14	42		
Porcentaje de Respuestas	31%	12%	12%	12%	33%	100%		
Calificación por opción	0,18	0,09	0,06	0,05	0,04	0,41		
Peso de cada opción.	44%	22%	15%	11%	9%	100%		

Pregunta	Opciones					Total	%*Pregunta	Ponderación
	1	2	3	4	5			
ción.								
Ponderación por Opción	14%	3%	2%	1%	3%	22%	20%	4%
Pago las cuentas del negocio a tiempo.	14	3	2	4	19	42		
Porcentaje de Respuestas	33%	7%	5%	10%	45%			
Calificación por opción	0,18	0,09	0,06	0,05	0,04	0,41		
Peso de cada opción.	44%	22%	15%	11%	9%	100%		
Ponderación por Opción	15%	2%	1%	1%	4%	22%	20%	4%
Total							100%	22%

Fuente: Elaboración Propia.

A continuación, se presenta un desglose de los resultados por cada pregunta:

Gráfico 1. Preocupación por Gastos

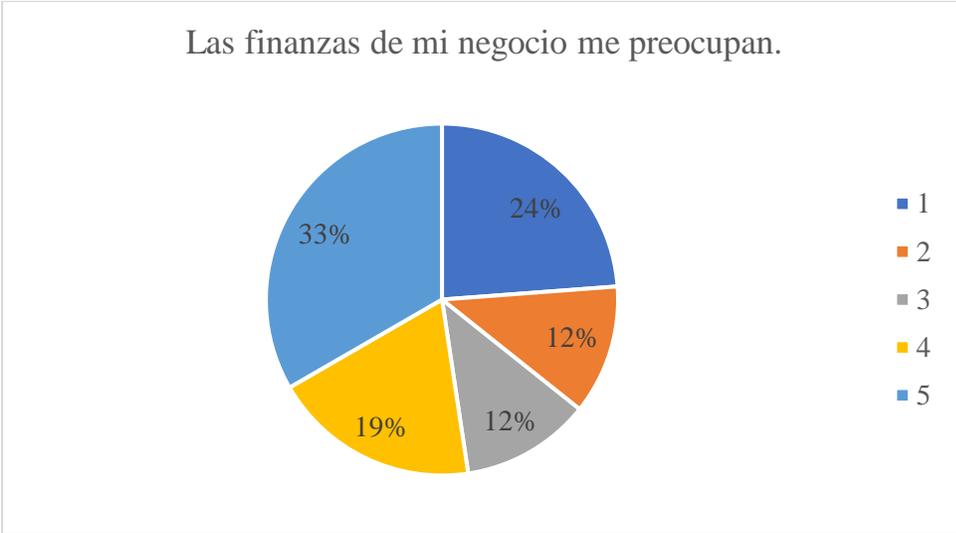


Fuente: Elaboración Propia

Como se puede apreciar en el gráfico 1, el 31% de los encuestados manifestaron una alta preocupación por los gastos de las tiendas, lo que implica que ha existido un aumento en los gastos que han tenido que incurrir para poder seguir funcionando como empresas y

de la dificultad que puede estar presentando a la hora de conseguir los recursos necesarios para el pago de estos.

Gráfico 2. Preocupación por las finanzas.

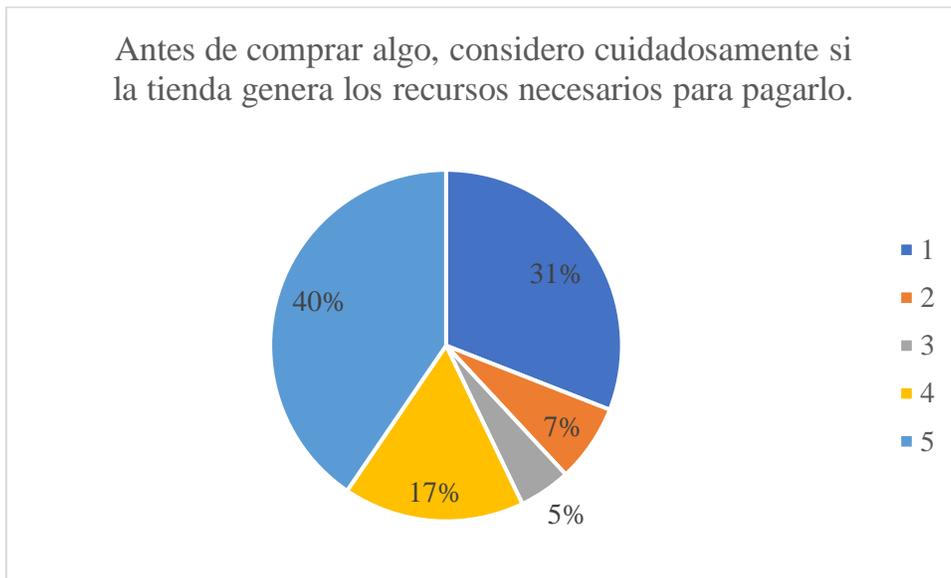


Fuente: Elaboración Propia

El gráfico 2, por su parte muestra una contrapartida al gráfico 1 en donde en este se manifiesta una preocupación por los gastos y en el gráfico 2 existe una despreocupación por las finanzas en general, este fenómeno puede ser explicado bajo la premisa de que existe cierta confusión en el manejo de los términos, como anteriormente habíamos planteado existe un déficit en términos de conocimiento financiero por parte de los administradores, además podemos observar que el 24% de los encuestados siente alguna preocupación por las finanzas de sus tiendas y al momento de revisar las respuestas dadas para cada opción en la tabla 21, se observa que dichas cantidades de respuestas son cercanas.

Por lo que se puede inferir, que existen dos grupos de tiendas que sienten preocupación por las finanzas y los gastos lo que implica un desempeño negativo en las finanzas de la empresa y la generación de recursos, y su contrapartida un grupo de tiendas que cuentan con un mejor desempeño económico.

Gráfico 3. Proceso Pre - compras.



Fuente: Elaboración Propia

El gráfico 3 nos permite observar una conducta dada a realizar adquisiciones en las tiendas sin realizar los análisis previos a la hora de efectuar las compras, mostrando así administradores que realizan acciones de forma inconsciente, sin tener en cuenta las consecuencias que dichas acciones pueden tener sobre las finanzas y el funcionamiento de la empresa, colocando en riesgo el patrimonio de la tienda ante posibles inconvenientes por no contar con los recursos necesarios para efectuar el pago de los mismo, mostrando una conducta riesgosa.

Gráfico 4. Recursos Excedentes.



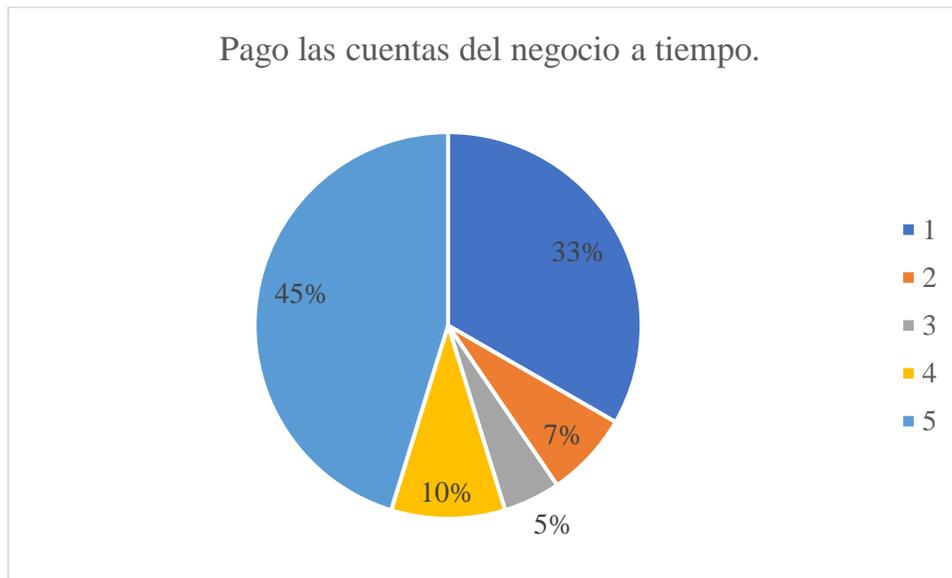
Fuente: Elaboración Propia

En concordancia con lo mencionado en el gráfico 3, es posible que, a causa de compras y gastos, sin los previos estudios de capacidad financiera, se produzcan en las empresas déficits, que son traducidos en pérdidas operacionales para las tiendas, en donde para cubrir dichos déficits a veces es necesario recurrir a deuda, colocando a la tienda en situaciones económicas críticas.

Todo lo anterior, ante la falta de recursos para poder cubrir los costos y gastos someten a la tienda y a los administradores a presiones, en donde muchas veces al no contar con planes de contingencia para cada caso, los lleva a acceder a formas de financiamiento no convencionales e ilegales como los gota a gota, aumentando el costo de capital y los intereses que se deben pagar por el préstamo de dichos capitales.

A su vez, estas dificultades también se presentan en la empresa como incumplimientos es los pagos de las deudas, como se puede observar en el gráfico 5 el 45% de los encuestados manifestó no pagar las cuentas del negocio a tiempo, lo que demuestra que existen problemas financieros serios en las mismas, y que quizás la situación que estén enfrentando pueda llevar las mismas a la disolución.

Gráfico 5. Cumplimiento de los pagos.



Fuente: Elaboración Propia

5.2.4 Metas Financieras

Tabla 21 . Preguntas Indicador Metas Fncancieras

Pregunta	Respuestas Correctas	%	Valor de Pregunta	Ponderación
Algunas empresas se fijan metas financieras, como abrir sucursales, comprar activos o liberarse de deudas ¿Usted como administrador de su negocio tiene algún objetivo financiero?	37	88%	50%	44%
¿Qué acciones ha tomado para alcanzar la meta?	42	100%	50%	50%
Total			100%	94%

Fuente: Elaboración Propia.

EL 88% de los tenderos mencionó que fijan metas financieras, con el objetivo de liberarse de deudas, comprar nuevos activos y/o ampliar los locales, demostrando una intension de los propietarios por crecer, asi mismo se encontro que de los 42 encuestados manifestaron que para alcanzar dichas metas:

- 9 tenderos prepararon un plan de accion.
- 13 tenderos ahorraron o invirtieron dinero en otros negocios.
- 4 tenderos identificaron nuevas fuentes de credito
- 16 tenderos optaron por disminuir sus gastos

5.2.5 Elección de Productos

Tabla 22. Preguntas Indicador Elección de Productos.

Pregunta ¿Cuál de estos productos financieros ha escuchado mencionar usted?	Respuestas Correctas	%	Valor de Pregunta	Ponderación
a) Una cuenta de inversión, como un fideicomiso	7	17%	11%	2%
b) Una hipoteca o préstamo hipotecario	12	29%	11%	3%
c) Un préstamo bancario	6	14%	11%	2%
d) Una cuenta corriente/de cheque/de pago	18	43%	11%	5%
e) Una cuenta de ahorros	22	52%	11%	6%
f) Un préstamo de microfinanzas	10	24%	11%	3%
g) Seguro	15	36%	11%	4%
h) Acciones y participaciones	4	10%	11%	1%
i) Bonos	3	7%	11%	1%
Total			100%	26%

Fuente: Elaboración Propia.

En este indicador podemos observar que existe una concordancia con los resultados de la tabla 22 en los resultados de la pregunta ¿Qué acciones ha tomado para alcanzar la meta?, debido a que existe una mayor relación de los tenderos al ahorro, lo que los ha llevado a tener más presente las cuentas de ahorro representando está una fuente de financiamiento propia, así mismo se evidencia que existe un bajo conocimiento de los diferentes productos financieros a los que pueden acceder los tenderos.

5.2.6 Haciendo que el Dinero alcance

Tabla 23. Preguntas Indicador Haciendo que el Dinero alcance

Pregunta	Respuestas Correctas	%	Valor de Pregunta	Ponderación
A veces las empresas descubren que sus ingresos no cubren completamente sus costos y gastos En los últimos 12 meses, ¿le ha pasado esto a su negocio?	37	88%	50%	44%
De donde ha obtenido los recursos necesarios para cubrir dichos costos y gastos	5	12%	50%	6%
Total			100%	50%

Fuente: Elaboración Propia.

Se encontró que a pesar de las situaciones descritas anteriormente los tenderos al logrado de cierta forma lograr cubrir los costos de sus empresas y poder seguir manteniendo cierta estabilidad, se encontró que solo 5 tiendas han presentado una situación desfavorable lo que los llevo al uso de recursos existentes para lograr cubrir los gastos en los que se habían incurrido.

5.2.7 Costumbre

Tabla 24. Preguntas Indicador Costumbre

Pregunta	Respuestas Correctas	%	Valor de Pregunta	Ponderación
Su establecimiento se encuentra Registrado en Cámara de Comercio.	18	43%	100%	43%
Total			100%	43%

Fuente: Elaboración Propia.

La costumbre mercantil entendida como una serie de prácticas repetitivas adquiridas por el propietario en el cual existe una vinculación a una serie de obligaciones, podemos observar el ejercicio de actividades comerciales en el sector, sin cumplir con las normas establecidas por el estado, por lo que se requiere que estos comerciantes puedan cumplir con sus obligaciones de llevar a cabo el registro de sus establecimientos para que pueda gozar de una serie de beneficios que ayudan al crecimiento de la empresa y la formalización de la misma, pues esta le permite un mejor acceso al crédito como a oportunidades que se presentan en el entorno circundante.

5.3 Actitudes Financieras

Tabla 25. Puntaje Dimensión Actitudes Financieras

Pregunta	Opciones					Total	%*Pregunta	Ponderación
	1	2	3	4	5			
Dispongo del dinero de mi tienda cada vez que lo necesito y no lo repongo	4	9	11	7	11	42		
Porcentaje de Respuestas	10%	21%	26%	17%	26%	100%		
Calificación por opción	0,62	0,78	0,21	1,56	3,13	3,125		
Peso de cada opción.	20%	25%	7%	50%	100%	202%		
Ponderación por Opción	2%	5%	2%	8%	26%	44%	13%	5%
Estoy dispuesto a arriesgar parte del dinero de la tienda al ahorrar o hacer una inversión.	8	14	8	4	8	42		
Porcentaje de Respuestas	19%	33%	19%	10%	19%			
Calificación por opción	0,62	0,78	0,21	1,56	3,13	3,125		
Peso de cada opción.	20%	25%	7%	50%	100%	202%		
Ponderación por Opción	4%	8%	1%	5%	19%	37%	13%	5%
Estoy satisfecho con la situación financiera actual de la tienda.	11	7	5	11	8	42		
Porcentaje de Respuestas	26%	17%	12%	26%	19%			
Calificación por opción	3,13	1,56	0,21	0,78	0,62	3,125		
Peso de cada opción.	100%	50%	7%	25%	20%	202%		

Pregunta	Opciones					Total	%*Pregunta	Ponderación
	1	2	3	4	5			
Ponderación por Opción	26%	8%	1%	7%	4%	46%	13%	6%
Mantengo una estrecha vigilancia a los asuntos financieros de la tienda.	10	4	3	11	14	42		
Porcentaje de Respuestas	24%	10%	7%	26%	33%			
Calificación por opción	3,13	1,56	0,21	0,78	0,62	3,125		
Peso de cada opción.	100%	50%	7%	25%	20%	202%		
Ponderación por Opción	24%	5%	0%	7%	7%	42%	13%	5%
La situación financiera de la tienda limita mi capacidad para hacer las cosas que son importantes para mí.	6	14	7	6	9	42		
Porcentaje de Respuestas	14%	33%	17%	14%	21%			
Calificación por opción	0,62	0,78	0,21	1,56	3,13	3,125		
Peso de cada opción.	20%	25%	7%	50%	100%	202%		
Ponderación por Opción	3%	8%	1%	7%	21%	41%	13%	5%
Fijo metas financieras a largo plazo y me esfuerzo por alcanzarlas	10	3	9	11	9	42		
Porcentaje de Respuestas	24%	7%	21%	26%	21%			
Calificación por opción	3,13	1,56	0,21	0,78	0,62	3,125		
Peso de cada opción.	100%	50%	7%	25%	20%	202%		
Ponderación por Opción	24%	4%	1%	7%	4%	40%	13%	5%
La empresa tiene demasiada deuda en este momento.	16	6	4	3	13	42		
Porcentaje de Respuestas	38%	14%	10%	7%	31%			
Calificación por opción	0,62	0,78	0,21	1,56	3,13	3,125		
Peso de cada opción.	20%	25%	7%	50%	100%	202%		
Ponderación por Opción	8%	4%	1%	4%	31%	46%	13%	6%
Debido a la situación de dinero, siento que la tienda nunca podrá crecer.	23	4	3	3	9	42		
Porcentaje de Respuestas	55%	10%	7%	7%	21%			
Calificación por opción	0,62	0,78	0,21	1,56	3,13	3,13		
Peso de cada opción.	20%	25%	7%	50%	100%	202%		
Ponderación por Opción	11%	2%	0%	4%	21%	39%	13%	5%
Total							100%	42%

Fuente: Elaboración Propia.

De acuerdo con la tabla anterior, se observó un nivel de actitud financiera del 42% ubicándose en un Puntaje Medio, cifra que se relaciona con las otras dimensiones dado que se pudo observar que los datos presentan una fuerte equivalencia, permitiéndonos observar un nivel medio en casi todos los indicadores, dado que para la calificación de esta dimensión se usó una escala de Likert para poder identificar las preferencias de los encuestados a continuación se detallaran por medio de gráficos los resultados obtenidos.

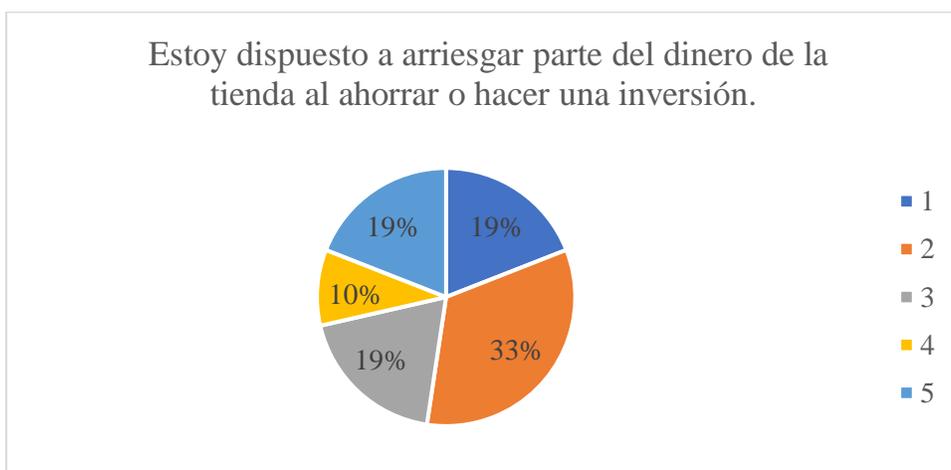
Gráfico 6. Disposición del Dinero.



Fuente: Elaboración Propia.

El gráfico 7 nos muestra que cerca del 43% de los encuestados tienen una tendencia a disponer de los recursos de la tienda y los reponen una vez pueden hacer, también se destaca que el 26% de los encuestados se encuentran en el medio dando a entender que existen ocasiones en los que disponen del dinero y no lo reponen y ocasiones en las que si lo responden, en cambio el 31% de los administradores presenta un mayor grado de irresponsabilidad dado que hacen uso de los recursos pero estos no son devueltos a las arcas de la tienda, presentando una fuga de recursos que ponen en riesgo la liquidez de la empresa y la garantía del pago de las obligaciones a tiempo.

Gráfico 7. Riesgo de Recursos.



Fuente: Elaboración Propia.

El 52% de los administradores de las tiendas de barrio manifestaron que existe una mayor intención de arriesgar los recursos de la tienda con el fin de ahorrar o realizar nuevas inversiones, ante estos resultados es importante hacer énfasis que se hace necesario que estos tenderos lleven a cabo un análisis prudente y objetivo que les permita identificar la viabilidad y si el riesgo que están asumiendo si se traducirá en mejores ganancias para los mismos.

Gráfico 8. Satisfacción de la situación financiera.



Fuente: Elaboración Propia.

En esta pregunta se encontró diferencia de opiniones en cuanto a la satisfacción de la situación financiera de las tiendas dado que 45% de los tenderos manifestaron que no están satisfechos lo que demuestra una evolución negativa en el desarrollo económico de las tiendas y 43% expresaron que se encuentran satisfechos con la situación financiera actual de la empresa, mostrando una correlación con las respuestas obtenidas en el indicador de comportamiento.

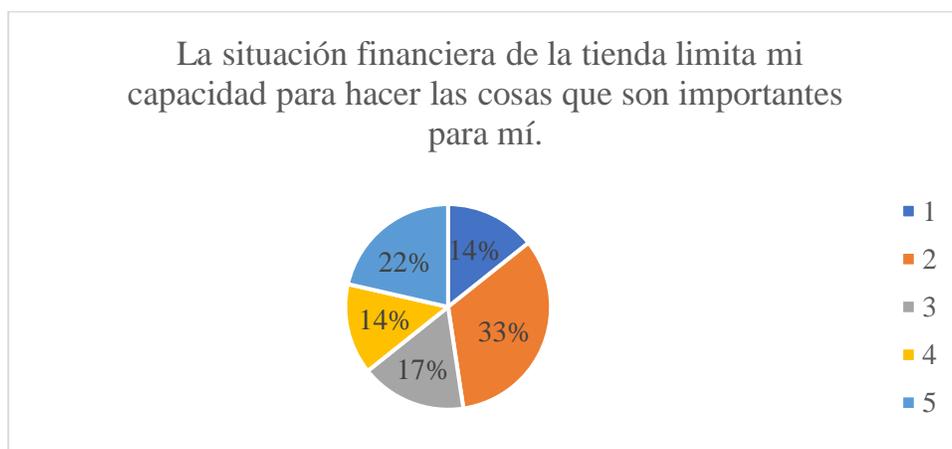
Gráfico 9. Vigilancia de los asuntos financieros.



Fuente: Elaboración Propia.

Nuevamente se presenta una falta de interés de los administradores en las cuestiones financieras de las tiendas dado que 59% de los tenderos no mantienen una estrecha vigilancia de los asuntos financieros de la tienda, lo que indica un descuido de este aspecto lo que puede ocasionar inconvenientes a nivel económico en las operaciones, teniendo cierta correlación con el punto anterior demostrando que la no vigilancia ha ocasionado problemas financieros, causando un descontento en la situación financiera de la tienda.

Gráfico 10. Capacidad de Administración.



Fuente: Elaboración Propia.

Como se había establecido anterior al ser las tiendas de barrio, empresas familiares la situación económica de las misma va a afectar las relaciones familiares y limita la

capacidad de los administradores, dado que el estrés al que se someten impide un correcto funcionamiento de estos, influyendo directamente en las decisiones de los administradores.

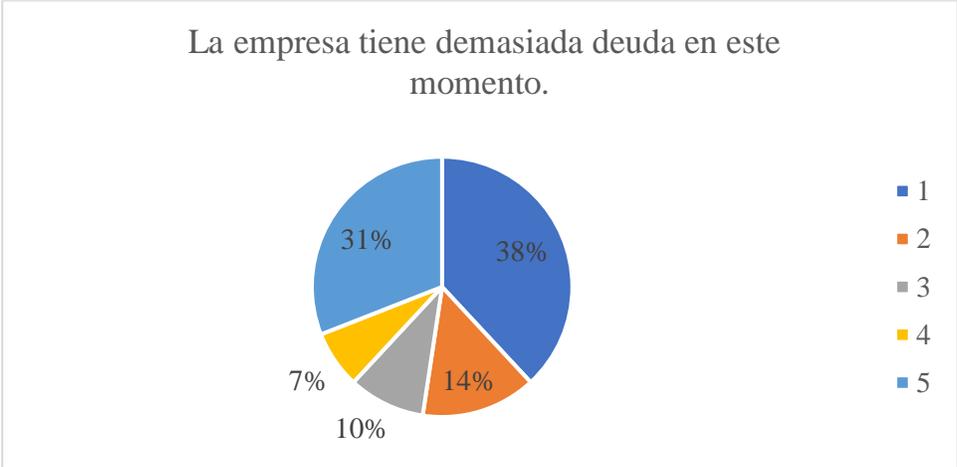
Gráfico 11. Fijación de metas financieras.



Fuente: Elaboración Propia.

El 47% de los encuestados presentan un desinterés en fijar planes que permitan aumentar las ganancias de la empresa, puesto que no existe una visión a largo plazo, ni tampoco el esfuerzo alguno por alcanzarlas, lo que nos lleva a preguntarnos las razones por las cuales aún se mantiene en pie la tienda y además pone en manifiesto la indisciplina que se tiene a la hora de fijar las metas y el diseño de estrategias para alcanzarlos y lograr un verdadero crecimiento en las mismas.

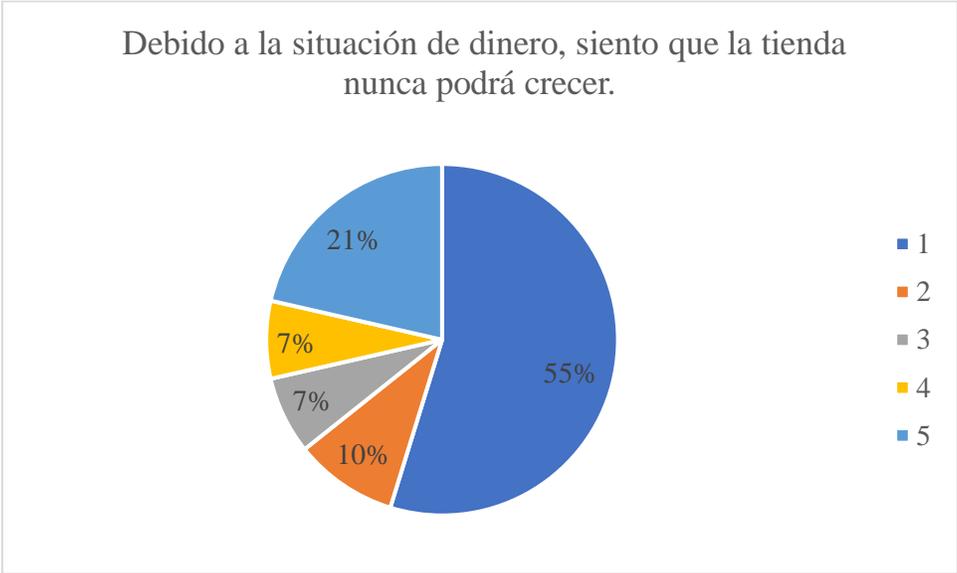
Gráfico 12. Percepción de deuda.



Fuente: Elaboración Propia.

Se presenta una situación que llama la atención en cuanto a la percepción de la deuda que poseen las tiendas de barrio dado que el 52% de los encuestados mencionaron, que sus tiendas tienen demasiada deuda, lo que pone en riesgo las operaciones de las mismas, dado que la cantidad de deuda que posean, lo que implica que se están generando pagos elevados por concepto de intereses, lo que aumenta el costo de capital y por consiguiente la rentabilidad mínima esperada, por lo que puede que no se estén generando los recursos necesarios para cubrir dichos costos, lo que aumenta la insatisfacción por la situación financiera, lo que produce un círculo vicioso, dado que no se cubren los costos, lo que produce deuda y a su vez esa deuda genera una carga adicional en la empresa.

Gráfico 13. Percepción de crecimiento.



Fuente: Elaboración Propia.

A pesar de lo mencionado anteriormente se evidencia una postura optimista frente a la situación económica de las tiendas, en donde el 55% de los tenderos expresaron que aun creen que sus negocios pueden seguir creciendo.

6 CONCLUSION

Se concluye de toda la investigación realizada y de los datos recolectados en la encuesta, que existen serias deficiencias en cuanto al nivel de educación financiera de los administradores de las tiendas de barrio del municipio de Cereté en el departamento de Córdoba, en donde se tienen grandes falencias en los conocimientos que poseen los tenderos, demostrando el manejo de conocimientos empíricos, aunque el conocimiento empírico no representa el total del problema sino que en cambio se vuelve una causa, es decir cuando usamos el conocimiento empírico basamos nuestro criterio en la subjetividad, de allí la importancia a que no solo los administradores de las tiendas de barrio sino de forma general, podamos pasar de un conocimiento empírico a un conocimiento activo, uno permita poner en práctica la objetividad, permitiéndole al administrador tomar decisiones basadas en la realidad de su entorno y con el diseño de estrategias y metas alcanzables tanto en el corto como en el largo plazo.

De manera que el comportamiento que tienen los administradores, es un comportamiento basado en un conocimiento empírico es decir, dichas respuestas a los cambios a los que se han enfrentado han sido subjetivas y alejadas de la realidad, dado que cuando debieron aplicarse instrumentos que permitiera realizar una correcta valuación de las tiendas, así como el diseño de estrategias de respuesta a los cambios del entorno, se aplicaron medidas que lejos de contrarrestar las amenazas, causaron un efecto inmediato en las utilidades a obtener, lo que a su vez produce una insatisfacción en el propietario por la disminución del retorno de sus inversiones y el aumento de la deuda, evidenciándose una estructura de financiamiento desequilibrada, en donde los acreedores tienen una mayor participación de la empresa, además de la carga de interés, es decir los pagos de intereses sobre los capitales adeudados.

Como se había mencionado en la descripción del problema, todo lo anterior concuerda con lo mencionado por Fenalco, debido a que la respuesta por parte de los propietarios ante las nuevas amenazas que enfrenta como el aumento de la carga tributaria y la aparición de nuevos modelos económicos mucho más competitivos, perdiendo las ventajas competitivas que la diferencia de otros negocios.

Ahora bien, el inconveniente radica en que no se puede dar soluciones de raíz a los tenderos que les ayude a potencializar sus negocios, entre tanto no se le provean las capacidades que les permitan enfrentarse a los nuevos cambios del entorno. De allí que como pregunta problema de esta investigación haya sido primero conocer el ¿Cuál es el nivel de educación financiero que poseen los tenderos?, para que de esta forma con los hallazgos obtenidos desde la academia se puedan dar soluciones y/o recomendaciones que ayuden a traer solución a la problemática.

Dado que, a lo largo de los resultados evidenciamos que niveles bajos, como lo es en la dimensión de conocimiento financiero en donde se obtuvo una ponderación de tan solo el 41%, así mismo en la dimensión de actitudes financieras con un puntaje del 42% y en cuanto a la dimensión de comportamiento financiero se obtuvo un 67%. En donde se destacan algunos indicadores que representan hallazgos importantes para tener en cuenta como lo son:

- Falta de conocimiento en aspectos como las funciones de los administradores, los instrumentos de evaluación de proyectos de inversión, el costo de capital, el cálculo de intereses, relación entre los riesgos y la rentabilidad, el análisis de los proyectos, el reconocimiento de las estrategias de inversión, la repartición de utilidades, la planeación financiera, la identificación de la situación financiera de las tiendas y la administración del capital de trabajo; indicadores de la dimensión de Conocimiento financiero que no superaron el nivel medio, lo que demuestra un conocimiento a medias en este sector.
- Se evidencia un nivel bajo en el indicador de comportamiento el cual se refiere a algunas de las principales preocupaciones de los administradores con respecto a las finanzas de sus tiendas, así como un bajo conocimiento de productos financieros para la financiación de las empresas y una baja inscripción ante la cámara de comercio incumpliendo con la costumbre mercantil.

- En cuanto a las actitudes financieras se evidenció un fuerte descontento hacia la situación económica que atraviesan las tiendas, reflejando una gran mayoría con exceso de deuda y con un mal manejo de los recursos.

Para finalizar, debido a todo lo observado en el estudio con un nivel de educación financiera que a pesar de encontrarse en una calificación media, como investigador considero esta cifra muy baja, dado que el mercado con el cual está compitiendo, posee un recurso humano mucho más capacitado y entrenado, para gerenciar dichas organizaciones, lo que representa una fuerte desventajas para las tiendas de barrio, las cuales no cuentan con información financiera que puedan tomar como base sólida para tomar decisiones que permitan generar las debidas medidas correctivas y preventivas, así como también no poseen estrategias robustas que les ayuden a usar los diferenciales de cada tienda y hacerlo más atractivo para el cliente.

7 RECOMENDACIONES

De la experiencia adquirida en este trabajo de investigación se presentaron ciertas dificultades a la hora de llevar a cabo la recolección de la información, dada la cantidad de preguntas que se requería contestar y la limitación de tiempo por parte de los encuestados debido a sus ocupaciones en los establecimientos, por lo que a nivel metodológico para el desarrollo de investigaciones iguales o similares a estas se sugiere el planteamiento de nuevos métodos que permitan facilitar la recolección de la información, a través de la búsqueda de instrumentos que sean ágiles y dinámicos, y que sobre todo garanticen la veracidad de la información y el uso adecuado del tiempo.

Por otro lado, desde el punto de vista académico se extiende la invitación a la Universidad de Córdoba, en donde desde la Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas a través del programa de Administración en Finanzas y Negocios Internacionales, se impulse la investigación sobre el tema abordado en esta investigación, dada la relevancia social que esta representa, en donde a través de intervenciones en este sector económico a través de programas de extensión propiciaría un mejor desarrollo de la economía de nuestra región, además de preparar a estudiantes con un énfasis social y orientado hacia la solución de problemáticas en el entorno.

De acuerdo a lo mencionado anteriormente, resultaría interesante volver a aplicar este estudio en este sector, de llegar a existir alguna intervención por parte de los entes correspondientes con el propósito de poder medir el impacto de estos programas, y de esta forma poder observar el antes y después, identificando las ventajas del acompañamiento a cada uno de los sectores de la economía, en donde para este caso el de las tiendas de barrio.

Por último, a nivel práctico, para el desarrollo de futuras investigaciones, con el objetivo de abordar una mayor parte de la población a estudiar se sugiere el uso de un mayor personal a la hora de realizar el levantamiento de la información, ya que esto permitirá agilizar el proceso de recolección.

9 REFERENCIAS

- Acosta Álvarez de Hoyle, G. (2019). Educación financiera para pymes en Perú. *Alétheia*, 7(1), 37-44. <https://doi.org/10.33539/aletheia.2019.n7.2151>
- Albarracín Muñoz, M., García Arenas, L. F., & García, C. J. (2017). Riesgo financiero: una aproximación cualitativa al interior de las MiPyMEs en Colombia. *Aglala*, 8(1).
- Allen, F., Brealey, R. A., & Myers, S. C. (2010). Principios de Finanzas Corporativas. En *McGrawHill*.
- Amagir, A., Groot, W., van den Brink, H. M., & Wilschut, A. (2018). A review of financial-literacy education programs for children and adolescents. *Citizenship, Social and Economics Education*, 17(1), 56-80. <https://doi.org/10.1177/2047173417719555>
- Andújar Nagore, I. (2022). Educación financiera en píldoras: jeroglíficos financieros y posts en el Portal del Cliente Bancario. *Revista Tecnología, Ciencia y Educación*. <https://doi.org/10.51302/tce.2022.634>
- Arrubla, M. (2016). Finanzas y educación financiera en las empresas familiares Pymes. *Sinapsis*, 8(1).
- Asturias - Corporación Universitaria. (2015). Roles del Administrador. *Corporacion Universitaria*, 1.
- Atkinson, A., & Messy, F.-A. (2012). Measuring financial literacy. OECD Working Papers in Finance, Insurance and Private Pensions No. 15. *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, 15.
- Ávila Baray, H. (2006). La Investigación Descriptiva. *Introducción a La Metodología de La Investigación*.
- Benavides Amado, J., Flórez Molina, J. D., Martínez González, Y. M., & Organista Rodríguez, K. L. (2019). Las tiendas de barrio: una opción para enfrentar el desempleo. *Ploutos*, 8(2). <https://doi.org/10.21158/23227230.v8.n2.2018.2195>
- Bernal, C. (2010). Metodología de la investigación. En *México: Editorial Mc ...*

- Buenaventura, V. G. (2003). LA TASA DE INTERÉS: INFORMACIÓN CON ESTRUCTURA. *Estudios Gerenciales*, 19(86), 39-50.
- Camargo, G. J. C. (2016). UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES Facultad de Ciencias Administrativas y Contables. *Contador Público*.
- Cevallos-Ponce, Á. A. (2019). Evaluación financiera de proyectos de inversión para la PYMES. *Dominio de Las Ciencias*, 5(3). <https://doi.org/10.23857/dc.v5i3.941>
- Coltefinanciera. (2017). *¿Qué es interés simple y compuesto?* Coltefinanciera.
- Communications. (2020). *¿Qué es el riesgo financiero? 5 consejos para evitarlo*. Portal BBVA.
- de La Hoz-Granadillo, E. J., Morelos-Gómez, J., & Escobar-Zapata, M. C. (2021). Caracterización de perfiles de educación financiera en hogares colombianos. *Desarrollo Gerencial*, 13(1). <https://doi.org/10.17081/dege.13.1.4301>
- de la Vega Meneses, J. G. (2012). Aplicación del concepto de valor presente neto como técnica para evaluar el desempeño económico de los países. *Activos*, 10(19). <https://doi.org/10.15332/s0124-5805.2012.0019.02>
- Diez Silva, H. M., Pérez Ezcurdia, M. A., Pérez Ramos, F. N. G., & Montes Guerra, M. I. (2012). Medición del desempeño y éxito en la dirección de proyectos: perspectiva del mánager público. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 73. <https://doi.org/10.21158/01208160.n73.2012.586>
- Duque, D. F. M., & Díaz, H. H. T. (2009). Análisis de decisiones de inversión utilizando el criterio valor presente neto en riesgo (VPN en riesgo). *Revista Facultad de Ingeniería*, 49.
- Duque Espinoza, G. M., Espinoza Flores, O., González Soto, K., & Sigüencia Muñoz, A. (2019). Influencia de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad empresarial. *INNOVA Research Journal*, 4(3.1). <https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.1.2019.1060>

- Egremy, K. R. (2011). *La cultura del ahorro en los jóvenes de la Facultad de Administración de Empresas*.
- Fabris, N., & Luburić, R. (2016). Financial education of children and youth. *Journal of Central Banking Theory and Practice*, 5(2), 65-79.
- Gaitán, D. (2013). Caracterización de las tiendas de barrio de Cartagena. *Panorama*, 4(8). <https://doi.org/10.15765/pnrm.v4i8.52>
- García Segura, C. (2017). Importancia Del Análisis Financiero En Una Empresa Fletera. *II Congreso Virtual Internacional Desarrollo Económico, Social y Empresarial En Iberoamérica, junio*.
- Gaytán, J. (2021). Estrategia financiera, teorías y modelos. *Mercados y Negocios*, 44. <https://doi.org/10.32870/myn.v0i44.7647>
- González Díaz, J. E. (2010). Taxonomía de las funciones administrativas y las habilidades del líder empresarial. *Saber, Ciencia y Libertad*, 5(1). <https://doi.org/10.18041/2382-3240/saber.2010v5n1.2549>
- González Soto, K., Duque Espinoza, G., & Espinoza Flores, O. (2021). Factores determinantes de la estructura de capital en empresas ecuatorianas. *Compendium: Cuadernos de Economía y Administración*, 8(2). <https://doi.org/10.46677/compendium.v8i2.874>
- Guerrero Bejarano, M. A. (2016). La Investigación Cualitativa. *INNOVA Research Journal*, 1(2). <https://doi.org/10.33890/innova.v1.n2.2016.7>
- Guerrero Cortés, A. D. P., & Delgado Montoya, V. M. (2020). *Propuesta estratégica de capacitación de promoción para tenderos del barrio Chapinero*. <http://repository.unipiloto.edu.co/handle/20.500.12277/7686>
- Guillermo Mejia. (2018, abril 3). *Actitudes financieras - Qué son - Beneficios - Cómo mejorar - Test*. Educacion Financiera.
- Gutiérrez, J. (2008). Modelos Financieros con Excel. En *Finanzas*.

- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). Análisis de datos cuantitativos. En *Metodología de la investigación*.
- Hernández Rivera, A. (2020). La educación financiera como mecanismo para disminuir la desigualdad social. *Revista de La Realidad Mexicana*, 36(223).
- Herreras, E. B. (2005). Spss: Un Instrumento De Análisis De Datos Cuantitativos. *Revista de Informática Educativa y Medios Audiovisuales*, 2(4).
- Infante Villareal, A. (1988). *Evaluación financiera de proyectos de inversión*. Grupo editorial norma,
- Jang, K., Hahn, J., & Park, H. J. (2014). Comparison of financial literacy between Korean and U.S. high school students. *International Review of Economics Education*, 16, 22-38. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.iree.2014.07.003>
- Lino Franco, & Katherine Tabares. (2021). *La tienda de barrio aliado estratégico de la industria y el consumidor final. Perspectiva de FENALCO frente a la reactivación económica*.
- Lusardi, A. (2015). Financial literacy: ¿Do people know the ABCs of finance? *Public Understanding of Science*, 24(3), 260-271. <https://doi.org/10.1177/0963662514564516>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy around the world: an overview. *Journal of Pension Economics & Finance*, 10(4), 497-508.
- Marcillo-Cedeño, C., Aguilar-Guijarro, C., & Gutiérrez-Jaramillo, N. (2021). Análisis financiero: una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia. *593 Digital Publisher CEIT*, 6(3). <https://doi.org/10.33386/593dp.2021.3.544>
- Marta Gaviria, J. L. (2021). Finanzas Corporativas. *Catálogo Editorial*. <https://doi.org/10.15765/poli.v1i2.2086>
- Mathison, L., Primera, C., Gándara, J., & García, L. (2007). INNOVACIÓN: FACTOR CLAVE PARA LOGRAR VENTAJAS COMPETITIVAS. *Revista NEGOTIUM / Ciencias Gerenciales*.

- Mazón, L., Villao, D., Nuñez., W., & Serrano, M. (2017). Análisis de punto de equilibrio en la toma de decisiones de un negocio: caso Grand Bazar Riobamba-Ecuador. *Revista de Estrategias Del Desarrollo Empresarial*, III (8).
- Medina Delgado, B., Palacios Alvarado, W., & Vergel Ortega, M. (2021). La capacitación laboral como herramienta de mejoramiento empresarial. *Revista Boletín Redipe*, 10(6). <https://doi.org/10.36260/rbr.v10i6.1327>
- Mero-Vélez, J. M. (2018). Empresa, administración y proceso administrativo. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de La Investigación y Publicación En Ciencias Administrativas, Económicas y Contables)*. ISSN: 2588-090X. Polo de Capacitación, Investigación y Publicación (POCAIP), 3(8). <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v3i8.59>
- Mintzberg, H. (2021). FUNCIONES Y CARACTERÍSTICAS DE LOS ROLES DEL ADMINISTRADOR. En *FUNCIONES Y CARACTERÍSTICAS DE LOS ROLES DEL ADMINISTRADOR*.
- Montero Tamayo, P. (2011). Valoración de empresas. *Retos*, 1(1). <https://doi.org/10.17163/ret.n1.2011.04>
- Mungaray, A., Gonzalez Arzabal, N., & Osorio Novela, G. (2021). Educación financiera y su efecto en el ingreso en México. *Problemas Del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 52(205). <https://doi.org/10.22201/ieec.20078951e.2021.205.69709>
- Parra, J., & la Madriz, J. (2017). Presupuesto como instrumento de control financiero en pequeñas empresas de estructura familiar. *Negotium: Revista de Ciencias Gerenciales*, ISSN-e 1856-1810, Año 13, N°. 38, 2017, Págs. 33-48, 13(38).
- Plata-Gómez, K. R., & Caballero-Márquez, J. A. (2020). Influencia de los programas de educación financiera sobre el comportamiento de los jóvenes: una revisión de literatura. *I+D Revista de Investigaciones*, 15(2). <https://doi.org/10.33304/revinv.v15n2-2020002>
- Plazas, E. R. (2008). ¿Por Qué Las Tiendas De Barrio En Colombia No Fracasaron Frente a La Llegada De Las Grandes Cadenas De Supermercados? *Entornos*, 1(21).

- Raccanello, Kristiano. H. G. Eduardo. (2014). Educación e inclusión financiera. *Construcción Ciudadana de Lo Público, XLIV* (2).
- Restrepo Escobar, F. J. (2010). DE LA DOCENCIA EN LA GERENCIA: DE LO INTEGRAL A LO ÍNTEGRO. *Revista Ciencias Estratégicas, 18*(23), 59-78. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=151313724005>
- Risco, A. A. (2020). Clasificación de las Investigaciones. *Univesidad de Lima*.
- Rojas Quijano, Z. G. (2017). La gestión de Ventas y la Rentabilidad. *Repositorio Institucional - UIGV*. <http://repositorio.uigv.edu.pe/handle/20.500.11818/2597#.Ymgcy-QdLds.mendeley>
- Romero-Muñoz, J., Fonseca-Cifuentes, G., & Blanco-Mesa, F. (2021). Análisis de los niveles de conocimiento financiero usando el operador OWA: caso Boyacá, Colombia. *Revista Escuela de Administración de Negocios, 91*. <https://doi.org/10.21158/01208160.n91.2021.3091>
- Romo, H. L. (2018). La metodología de encuesta. *Técnicas de Investigación En Sociedad, Cultura y Comunicación., 0*.
- Rosales-Córdova, A., & Llanos, L. F. (2021). Efecto de la inversión en capacitación en las ventas y sueldos de las PyMES. *Investigación Administrativa, 50*.
- Ruiz Velásquez Juan Sebastián - Largo Motato, H. F. (2020). *Factores que inciden en la educación financiera de los habitantes del barrio Simón Bolívar en el municipio de Itagüí*. <https://dspace.tdea.edu.co/handle/tdea/659>
- Ruiz-Velásquez, M. A., Ceballos, L. M., & Londoño-Vélez, N. (2021). El Mercadeo Relacional y CRM en las Pymes del Sector Textil y de la Confección de Antioquia. *Estudios de Administración, 27*(2). <https://doi.org/10.5354/0719-0816.2020.57695>
- Salvador-Oliván, J. A., Marco-Cuenca, G., & Arquero-Avilés, R. (2021). Evaluación de la investigación con encuestas en artículos publicados en revistas del área de Biblioteconomía y Documentación. *Revista Española de Documentación Científica, 44*(2). <https://doi.org/10.3989/redc.2021.2.1774>

- Shuttleworth, M. (2021). Diseño de Investigación Descriptiva. *Explorable*.
- Solmon, L. C. (1975). The Relation between Schooling and Savings Behavior: An example of the Indirect Effects of Education. En *National Bureau of Economic Research: Vol. I*.
- Thompson, I. (2014). Definición de Empresa. *Promonegocios.Net*, 0(0).
- Triana, M. I. R. (2012). Estimación y análisis de los gastos e ingresos económicos de la población flotante estudiantil universitaria de pregrado en la ciudad de Tunja, Colombia. *Apuntes Del Cenes*. <https://doi.org/10.19053/01203053.v31.n53.2012.8>
- van Horne, J. C. (2002). Fundamentos de administración financiera. *Ed. Prentice Hall 2002*.
- Vázquez, R. L., & Avila, D. D. (2021). La Mortandad de las MiPyMEs en Colombia y México. *Visión Internacional (Cúcuta)*, 3(1). <https://doi.org/10.22463/27111121.2915>
- Villada, F., López-Lezama, J. M., & Muñoz-Galeano, N. (2017). El papel de la educación financiera en la formación de profesionales de la ingeniería. *Formacion Universitaria*, 10(2). <https://doi.org/10.4067/S0718-50062017000200003>

10 ANEXOS

Anexo 1. Encuesta aplicada mediante formulario de Google Forms.

Nivel de educación financiera de los administradores de las tiendas de barrio de Cerete-Córdoba

Objetivo: Identificar el nivel de educación financiera de los administradores de las tiendas de barrio del Municipio de Cereté-Córdoba.

Nombre Tienda

Nombre Tendero

Dirección

CONOCIMIENTO FINANCIERO

Conceptos clave

- 1) ¿Qué es una empresa?
 - a) Una empresa es una unidad productiva agrupada y dedicada a desarrollar una actividad económica con ánimo de lucro
 - b) Un agente que organiza con eficiencia los factores laborales para producir bienes y servicios para el mercado con el ánimo de alcanzar ciertos objetivos.
 - c) Es una entidad desorganizada con el objetivo de cubrir ciertas necesidades en un sector en concreto y sin obtener beneficios a partir de ello.
 - d) No sabe
 - e) Se negó
- 2) ¿Cuál cree usted que es su papel como administrador de la tienda?

Valor Presente Neto

- 3) El método del valor presente neto incorpora el valor del dinero en el tiempo en la determinación de los flujos de efectivo netos del negocio o proyecto, con el fin de

poder hacer comparaciones correctas entre flujos de efectivo en diferentes periodos a lo largo del tiempo. ¿Conocía usted esta definición?

- a. No
- b. Si

4) Si usted detecta una oportunidad de inversión, **¿cómo decide si vale la pena?** Supongamos que se encuentra con un lote baldío que puede comprar en \$50 000. Su asesor inmobiliario cree que dentro de un año habrá escasez de oficinas y que un edificio podría venderse en \$420 000. Para simplificar, supondremos que estos \$420 000 son seguros. El costo total del suelo y la construcción del edificio sería de \$370 000. Así, usted invertiría hoy \$370 000 para generar \$420 000 en un año

- a) Calculando el valor presente neto
- b) Calculando la tasa interna de retorno.
- c) Calculando los indicadores financieros.
- d) No sabe
- e) Se negó

Rendimiento

5) Sabemos que el rendimiento es la ganancia dividida entre la inversión, por tanto, si usted en su negocio tiene una ganancia de \$400.000 y realizó una inversión de \$1'200.000 ¿de cuánto fue el rendimiento?

- a) 20%
- b) 30%
- c) 33%
- d) No sabe
- e) Se negó

Costo de capital

6) Sabía usted que el costo de capital es un valor cuantitativo que busca expresar el

costo de los recursos invertidos en la empresa ya sean provenientes de los acreedores o propietarios, y servir de indicador para los accionistas y grupos de interés para la toma de decisiones de inversión.

- a) Si
- b) No

Interés

7) Si usted le presta \$ 100.000 a un amigo con una tasa de interés del 2% anual. ¿cuánto le pagaría su amigo al finalizar el año?

- 8) y ¿cuánto habrá en la cuenta al cabo de cinco años? Podría ser:
- a. Más de \$110.000
 - b. Exactamente \$110.000
 - c. Menos de \$110.000
 - d. ¿O es imposible saberlo a partir de la información dada?
 - e. No sé
 - f. Se negó

Riesgo

9) Es probable que una inversión con un alto rendimiento sea de alto riesgo.

- a. Verdadero
- b. Falso

10) Al momento de realizar la inversión en su negocio, que herramientas uso para determinar la factibilidad del negocio.

- a) Indicadores de rentabilidad
- b) Indicadores de evaluación de proyectos
- c) Indicadores de liquidez
- d) No sabe
- e) Se negó

Análisis de proyectos

11) ¿Cada vez que usted va a realizar un proyecto de inversión en su negocio, como

la compra de un refrigerador, nuevos estantes o la ampliación de su local, que proceso lleva a cabo para tomar dicha decisión?



Inversión y estrategias

12) Para tomar una buena decisión de inversión habrá que comprender las ventajas competitivas de la empresa. ¿Conoce usted que diferencia su negocio de otros negocios?

- a. Si
- b. No

13) Si usted necesita financiar un incremento temporal en sus inventarios para la temporada navideña, debe financiarse en el:

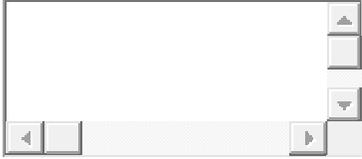
- a) corto plazo
- b) mediano plazo
- c) largo plazo
- d) No sabe
- e) Se negó

Utilidades

14) Para usted, saber cuánto de utilidad le genere su negocio deberá revisar:

- a) estado de situación financiera
- b) estado de cambio de patrimonio
- c) estado de resultado
- d) No sabe
- e) Se negó

15) ¿Cómo sabe usted que proporción de utilidades puede disponer?



Estructura de capital

16) ¿de qué forma se financian las empresas?

- a) Deuda y capital
- b) Capital y materias primas
- c) Mano de obra y deuda
- d) No sabe
- e) Se negó

17) El puntaje de crédito es una calificación creada para resumir tu nivel de riesgo y darle mayores elementos a los proveedores de fondos para que puedan determinar si es apropiado o no otorgarte un préstamo. ¿cuáles son los factores que inciden en mi puntaje de crédito?

- a) historial de pagos.
- b) cantidades adeudadas.
- c) historial de crédito.
- d) solicitudes de crédito nuevo.
- e) tipos de crédito en uso
- f) todas las anteriores
- g) No sabe
- h) Se negó

Análisis y planeación financieros

18) Sabe usted cuales son los estados financieros básicos de una empresa.

- a. Si
- b. No

Medición de la situación financiera

19) Para poder determinar, ¿qué tan líquida es la compañía?, si se tiene efectivo dis-

ponible para ser usado en caso de ser necesario, el ¿qué tan productivamente está usando la compañía sus activos?, se deben usar:

- a) Indicadores contables
- b) Razones financieras
- c) Indicadores matemáticos
- d) No sabe
- e) Se negó

Administración del capital de trabajo

20) Sabe usted si su empresa se encuentra en la capacidad de ofrecer créditos a sus clientes

- a. Si
- b. No

Administración del capital de trabajo

21) ¿por qué las corporaciones y los individuos conservan miles de millones de dólares en efectivo y depósitos a la vista? ¿por qué, por ejemplo, no toma usted todo su dinero y lo invierte en valores que le paguen intereses?

- a) El efectivo provee liquidez a la empresa
- b) Es mejor, tener la plata en efectivo
- c) No confió en los bancos
- d) No sabe
- e) Se negó

COMPORTAMIENTO FINANCIERO

Costumbre

22) Registrado en Cámara de Comercio*

- a. Si
- b. No

Presupuesto

23) ¿Usted toma decisiones cotidianas sobre su negocio?

- a. Sí

b. No

c. No sé

24) Y ¿quién es responsable de tomar decisiones cotidianas sobre el dinero en su negocio?

a. Usted toma estas decisiones por cuenta propia

b. Usted toma estas decisiones con otra persona

c. Alguien más toma estas decisiones

d. No sé

25) ¿Usted hace alguna de las cosas siguientes para su negocio? Marque Si o No

1. Hace un plan para administrar los ingresos y gastos de su tienda

2. Mantiene un registro de los gastos de la tienda

3. Toma nota de las próximas facturas para asegurarse de que no se va a olvidar de pagarlas

4. Usa una aplicación bancaria o una herramienta de administración de dinero para hacer un seguimiento de los gastos de su tienda

Ahorro Activo

26) En los últimos 12 meses, ¿ha estado ahorrando dinero de alguna de las siguientes maneras, aunque ya no tenga el dinero?

a. Ahorrando dinero en casa o en su billetera.

b. Poniendo dinero en una cuenta de Ahorro.

c. Dando dinero a la familia para ahorrar en su nombre.

d. Ahorrando o invirtiendo de alguna otra manera.

e. Otro:

27) Si su negocio, enfrentara un gasto importante hoy, equivalente a su propio ingreso mensual, ¿podría pagarlo sin pedir dinero prestado o pedir ayuda a familiares o amigos?

a. Sí

b. No

Comportamiento

28) Y ¿con qué frecuencia dirías que esta afirmación se aplica a ti? Para cada afirmación podrías decirme 1 si siempre se aplica y 5 donde Nunca se aplicaría.

1. Tiendo a preocuparme por pagar los gastos de mi negocio.
2. Las finanzas de mi negocio me preocupan
3. Antes de comprar algo, considero cuidadosamente si la tienda genera los recursos necesarios para pagarlos. ___
4. En mi tienda siempre queda dinero al final de mes
5. Pago las cuentas del negocio a tiempo

Metas Financieras

29) Algunas empresas se fijan metas financieras, como abrir sucursales, comprar activos o liberarse de deudas. ¿Usted como administrador de su negocio tiene algún objetivo financiero?

- a. Sí
- b. No

30) ¿Qué acciones ha tomado para alcanzar la meta?

- a) Preparó un plan de acción
- b) Aumentó la amortización de los préstamos
- c) Ahorró o invirtió dinero
- d) Identificó una fuente de crédito
- e) Disminuyó los gastos
- f) Otra.

Elección de productos

31) ¿Cuál de estos productos financieros ha escuchado mencionar usted?

Marque Si o No según corresponda:

- a) Una cuenta de inversión, como un fideicomiso
- b) Una hipoteca o préstamo hipotecario
- c) Un préstamo bancario
- d) Una cuenta corriente/de cheque/de pago
- e) Una cuenta de ahorros

- f) Un préstamo de microfinanzas
- g) Seguro
- h) Acciones y participaciones
- i) Bonos

Haciendo que el dinero alcance

32) A veces las empresas descubren que sus ingresos no cubren completamente sus costos y gastos. En los últimos 12 meses, ¿le ha pasado esto a su negocio?

- a. Sí
- b. No

33) ¿Qué hizo usted para hacer que el dinero alcanzara la última vez que sucedió esto?

Uso recursos existentes

- a. Retirar dinero de los ahorros o transferirlos a la cuenta
- b. Cortar gastos, gastar menos, prescindir, posponer un gasto planificado
- c. Vender algo de la tienda
- Ninguna

Uso Recursos adicionales

- a. Reclamar el apoyo del gobierno
- b. Pedir ayuda a familiares, amigos o la comunidad
- c. Ninguna

Accedió al crédito utilizando contactos o recursos existentes

- a. Tomar prestado de la familia, amigos o la comunidad
- b. Empeñar algo de la tienda
- c. Retirar dinero de una cuenta de hipoteca flexible
- d. Pedir prestado de una línea de crédito existente
- Ninguna

Utilizo sobregiro no autorizado

- a. Pagar facturas con retraso; fallar pagos

- b. Otras respuestas
- c. Ninguna

ACTITUD FINANCIERA

Ahora voy a leer algunas afirmaciones. Me gustaría saber en qué medida está de acuerdo o en desacuerdo con cada una de estas afirmaciones (en relación con usted)

Por favor use una escala de 1 a 5, donde: 1 me dice que está completamente de acuerdo con la afirmación, y 5 muestra que está completamente en desacuerdo.

1. Dispongo del dinero de mi tienda cada vez que lo necesito y no lo repongo.
2. Estoy dispuesto a arriesgar parte del dinero de la tienda al ahorrar o hacer una inversión
3. Estoy satisfecho con la situación financiera actual de la tienda
4. Mantengo una estrecha vigilancia a los asuntos financieros de la tienda
5. La situación financiera de la tienda limita mi capacidad para hacer las cosas que son importantes para mí
6. Fijo metas financieras a largo plazo y me esfuerzo por alcanzarlas
7. La empresa tiene demasiada deuda en este momento
8. Debido a la situación de dinero, siento que la tienda nunca podrá crecer.

Nota: los temas, preguntas, respuestas y puntuación son definidos en Atkinson y Messy (2012).

Fuente: Las preguntas han sido tomadas del Centro OCDE/CVM de Educación y Alfabetización Financiera para la América Latina y el Caribe del “Kit de herramientas OCDE/INFE para medir alfabetización e inclusión financiera” Disponible en: <https://www.oecd.org/financial/education/2018-oecd-infe-toolkit-for-measuring-financial-literacy-and-financial-inclusion-spanish.pdf>

Anexo 3. Registro fotográfico tiendas encuestadas.



