

Plan de Mejoramiento Bancamía - Gerencia de Canales y Banca Digital.

Angie Paola Torres Marcelo

Proyecto Presentado para Optar al Título de

Profesional en Negocios Internacionales

Tutor

Andrés Ramírez Torres

Universidad Santo Tomas

División de Ciencias Económicas y administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá D.C

2021

Resumen

Bancamía es un Banco de Microfinanzas colombiano, que nació el 14 de Octubre de 2008, producto de la unión de la Corporación Mundial de la Mujer de Medellín y Colombia, junto con la Fundación Microfinanzas del BBVA; con el objetivo de mitigar los efectos de la desigualdad y pobreza de las comunidades menos favorecidas de Colombia, a través del acceso a las finanzas productivas responsables para el desarrollo y fortalecimiento de pequeños negocios que logren generar crecimiento en sus ingresos de forma sostenible, para garantizar el desarrollo en la comunidad.

Durante el año 2017, me gradué como Profesional en Administración de empresas y antes de esto realice mis prácticas profesionales en Bancamía. Actualmente en el 2021 he culminado mis estudios como Profesional en Negocios Internacionales y he tomado la decisión de realizar mi plan de mejoramiento con enfoque internacional, de acuerdo a mi experiencia Laboral en Bancamía, como practicante de la Gerencia de Canales y Banca digital, y teniendo en cuenta mis posteriores experiencias laborales y los conocimientos adquiridos en mis carreras Profesionales.

Durante mis prácticas profesionales, tuve mi primer acercamiento al mundo laboral, en donde conocí y aprendí sobre la compañía, sus stakeholders, los procesos, responsabilidades y razón de ser de mi área dentro del Banco. Durante este tiempo identifique Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas que podrían llegar a ser una oportunidad de mejora para el banco. Por esta razón surgió la idea de brindar y ofrecer al Banco Bancamía una oportunidad de Mejora con enfoque Internacional, que les permita cumplir con su razón de ser, maximizar las utilidades, optimizar los recursos, ser más competitivos dentro del mercado, estar a la vanguardia, y brindar una experiencia diferenciada de valor a sus clientes.

Agradecimientos

Me gusta pensar que la vida es un sendero en el cual eliges como caminar, a qué velocidad ir y cuándo detenerte a reflexionar. Durante toda mi vida he caminado por un sendero en el que he aprendido, he disfrutado, me he caído pero siempre me he levantado para seguir avanzando hacia el destino, deseos y sueños que me he trazado.

En este sendero he cruzado mi trayectoria con muchas personas, personas con las que he compartido espacios en entornos sociales, familiares, académicos, personales y laborales. Es por ello, que el día de hoy quiero dedicar este espacio a aquellas personas que aún estrechan su mano con la mía en este constante viaje y también a las que ya no me acompañan en esta etapa del camino, pero que gracias al tiempo compartido, y las experiencias vividas, hoy estoy aquí.

Quiero presentar este trabajo en forma de reconocimiento a esas personas que fueron más allá de la circunstancia, que de manera desinteresada simplemente disfrutaban de mi compañía, de mi personalidad y que de igual manera yo disfruto de su presencia en mi vida.

A Dios por tomar mi mano, guiarme e iluminar el camino que me ha traído hasta aquí.

A mi familia por forjar los valores, costumbres, tradiciones y cimientos que me permiten hoy ser una mujer íntegra, comprometida, soñadora y alegre.

A mis amigos por ser mi complemento, ofrecerle nuevos colores y matices a mi día a día y apoyarse continuamente en mi aprendizaje personal y profesional.

A mis profesores por compartirme su conocimiento valioso para poder tomar decisiones más objetivas y creativas.

A Bancamía, mis jefes y compañeros por confiar en mí y ser los primeros en abrirme las puertas al mundo laboral; por compartirme su experiencia e impulsarme a soñar y a vivir con pasión mi profesión.

A todos ellos y ellas les doy las gracias por aparecer en mi camino, por hacer de este trayecto una experiencia cálida, de trabajo duro, de determinación y perseverancia que al final recompensa con la autorrealización y con el placer de su compañía.

Es por ustedes que me motivo cada día a ser mejor hija, estudiante, amiga, empresaria, y mejor ser humano, para transformar el mundo.

Tabla de Contenido

Introducción	6
Presentación de la Organización - Bancamía.....	8
Aspectos Generales	8
Historia	8
Misión.....	8
Visión.....	8
Portafolio de Servicios.....	9
Ubicación Geográfica.....	10
Estructura Organizacional de Bancamía	11
Gerencia de Canales y Banca Digital – Bancamía.....	12
Planteamiento del Plan de Mejora	14
Importancia, Limitaciones y Alcance del Proyecto	15
Objetivo General.....	17
Objetivos Específicos.....	17
Planteamiento del Plan de Mejora Respecto a las Prácticas Profesionales	18
Propuesta de mejora	18
Conclusiones	20
Referencias.....	22

Introducción

Bancamía ha logrado posicionarse en el sector como un banco de microfinanzas, cuya razón social va enfocada especialmente en el desarrollo productivo de los pequeños empresarios. Caracterizándose por un sentido social que genera un impacto positivo en el crecimiento económico de la clase baja y media del país. Lo cual lleva, a su vez, a combatir la desigualdad e impulsar el crecimiento productivo interno a nivel nacional.

Durante el desarrollo de las prácticas profesionales llevadas a cabo en el primer semestre del año 2017, se conoció el modelo de negocio y las estrategias que se implementan, enfocadas en la operación de la compañía. Esto, permitió evidenciar las oportunidades, fortalezas, amenazas y debilidades que hoy en día aún se presentan en el banco y dentro de las cuales, una de las más significativas fue, precisamente, el enfoque netamente nacional que tiene Bancamía tanto de sus alianzas como de sus clientes y proveedores.

Es bien sabido que el mercado internacional presenta oportunidades de crecimiento para todo tipo de empresas, permitiéndoles incrementar de manera relevante su productividad y competitividad. Los proveedores a nivel internacional permiten a los grandes productores mejorar considerablemente sus resultados y posicionarse como marcas más competitivas dentro del mercado.

Por lo tanto, se hace necesario para Bancamía ser el puente entre los pequeños empresarios y los proveedores internacionales, dando la facilidad a los primeros para su crecimiento al adquirir insumos necesarios de una calidad superior y a un precio asequible, de forma que no se pierda su objetivo inicial. Impactando de una manera exponencial la misión y la

visión corporativa del banco; las cuales, a grandes rasgos, velan por el sostenimiento y crecimiento del pequeño empresario en el territorio nacional.

El siguiente trabajo se encuentra organizado en tres grandes etapas. Inicialmente se llevó a cabo una exploración general de la compañía Bancamía y una presentación específica del área de Gerencia de Canales físicos y digitales, en donde posteriormente se identificaron las debilidades y amenazas latentes, con el objetivo de establecer las oportunidades de mejora para finalmente proponer un plan de mejora que brinde solución a la problemática identificada.

Presentación de la Organización - Bancamía



Aspectos Generales

Historia

Bancamía es una entidad financiera con enfoque social, producto de la fusión de la Corporación Mundial de la Mujer Medellín, la Fundación Microfinanzas BBVA, y la Corporación Mundial de la Mujer Colombia, la cual el 14 de Octubre de 2008, abrió sus puertas a los microempresarios colombianos, ofreciéndoles acceso y facilidades para su bancarización y participación dentro del mercado financiero, por medio de productos y servicios acordes a sus necesidades.

Esta alianza tiene como fin promover el crecimiento y desarrollo productivo responsable de las microfinanzas de los pequeños empresarios Colombianos que hacen parte de la base económica, con el fin de reducir las brechas de desigualdad y pobreza presentes en los diferentes sectores del país.

Misión

- “Mejorar la calidad de vida de las familias de bajos ingresos.” Bancamía. (s.f.).

Visión

- “Facilitar el desarrollo productivo de los clientes en la base de la pirámide económica, a través de la provisión de productos y servicios financieros a su medida.” Bancamía. (s.f.).

Portafolio de Servicios

Figura 1 Portafolio de Servicios Web Bancamia

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

Crédito
Cuentas de Ahorro
CDT
Seguros comercializados a través de la red de Bancamía
Tasas y Tarifas

 Seguro de Vida Deudores Es una póliza que cubre al cliente con un crédito, en caso de un evento trágico. » Más información	 Seguro de Daños: Mi Inversión Protegida Esta póliza cubre cualquier unidad productiva en el campo o la ciudad. Conoce más aquí. » Más información	 Micro Nómina ¿Necesitas pagar la nómina de tu microempresa? En Bancamía te ayudamos. » Más información	 Seguros y Asistencias para la familia ¡HAPPY! a través de la Red de Bancamía, comercializamos un portafolio de seguros pensados en ti. » Más información
 Programa de Acompañamiento a Deudores Bancamía está preparando soluciones financieras para sus créditos. » Más información	 Medidas de Alivio Bancamía pone en marcha una serie de medidas que buscan aliviar la situación financiera. » Más información	 Arriendo - ViviendaMía Cuenta de ahorro en la que puedes ahorrar tu arriendo y en 24 meses acceder a tu vivienda nueva. » Más información	 Pagos Diferenciales Crédito dirigido a clientes agremiados con posibilidad de pago de acuerdo a sus necesidades. » Más información
 Vehicular Crédito destinado para mantener el vehículo o trámite de algún documento del mismo. » Más información	 Línea Credimía Línea de crédito multipropósito de fácil acceso para microempresarios. » Más información	 CDT Bancamía Es un título valor emitido por el banco que representa una inversión a un tiempo determinado. » Más información	 Soñando juntos Cuenta de ahorro programada al cliente según el tiempo y el monto que quiere ahorrar. » Más información

Nota: Tomado de Portafolio de Servicios, de Banacamía, s.f. Todos los derechos reservados al autor

Ubicación Geográfica

La Dirección General de Bancamía se encuentra ubicada en Cra. 9 #66 - 25, Bogotá, Colombia. Actualmente, Bancamía tiene con oficinas a nivel nacional en las principales ciudades del país, y cuenta con cobertura de Corresponsales Bancarios propios y de la red aliada.

Figura 2 Ubicación Geográfica



Nota: Adaptado de [Oficina principal Bancamía Bogotá], de Google Inc, s.f., Todos los derechos reservados, Uso con permiso del autor¹

¹https://www.google.com/search?q=ubicacion+bancamia+principal&source=lmns&bih=614&biw=360&prmd=minv&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwi22-bPjMrvAhW9eDABHcGeDJIQ_AUoAHoECAAQAw

Estructura Organizacional de Bancamía

Figura 3 Organigrama Bancamía

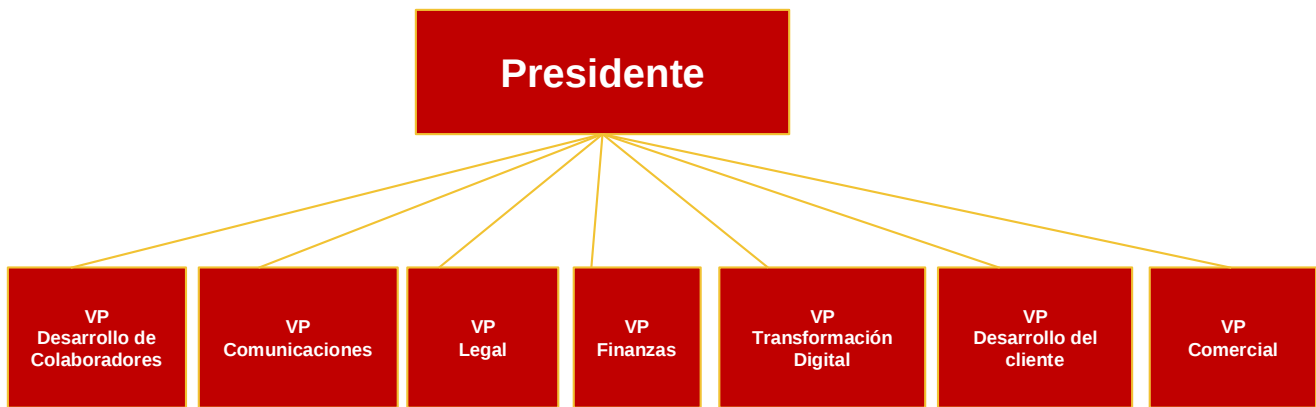


Figura 4 Estructura Del Departamento De Gerencia De Canales Y Banca Digital



Gerencia de Canales y Banca Digital – Bancamía

El área de Gerencia de Canales y Banca Digital de Bancamía se encarga de apertura, gestionar y administrar los canales físicos y digitales que el Banco ofrece a sus clientes para la prestación de los servicios y portafolio que ofrece el banco, con el objetivo de facilitar la cobertura, acercamiento, seguridad y facilidad al cliente a la hora de adquirir y usar los servicios financieros de Bancamía.

Tabla 1 Análisis DOFA Interno y Externo

Fortalezas	Debilidades
1. Trabajo colaborativo y en equipo.	1. Falencias en la definición del plan estratégico de la compañía.
2. Experiencia y dominio de Canales físicos y digitales.	2. Información descentralizada.
3. Posicionamiento y reconocimiento de Marca.	3. Pocas alianzas estratégicas.
4. Respaldo financiero.	4. Alianzas estratégicas solamente a nivel nacional.
5. Presencia en los lugares más lejanos a nivel local- Colombia.	5. Cobertura e infraestructura a Nivel nacional.
6. El nicho de mercado se encuentra muy bien segmentado.	6. Falta de asesoría especializada a clientes.
7. Manejo de cash y efectivo.	7. Portafolio enfocado en cobertura nacional y no internacional.
8. Diferentes alternativas y Canales de pago.	8. Solo se transa con la moneda local.
9. Servicio personalizado y de acuerdo al negocio.	9. No existe la posibilidad de que el cliente adquiera productos del exterior.
10. Cercanía al cliente y sus necesidades.	10. El microempresario tiene una oferta limitada de recursos para llevar a cabo su razón social.
11. Baja burocracia y facilidades para adquirir productos financieros.	11. Bancamía no es un banco de segundo piso, hay pocas transacciones a nivel internacional.
12. Enseña y apoya a sus clientes en términos de bancarización.	12. Clientes con baja educación escolar y financiera.
13. Centralización de procesos y respuesta ágil a los requerimientos del cliente.	13. El segmento de clientes de Bancamía no domina fácilmente las tecnologías.

Oportunidades	Amenazas
1. Desde marzo de 2020 la Superintendencia Financiera de Colombia – SFC - dio instrucciones a los establecimientos de crédito para definir mecanismos que les permitan a los deudores cumplir con el pago de sus obligaciones^a. 2. Pese a las dificultades que han vivido las pequeñas empresas frente las consecuencias de la pandemia, en el país se crearon más de 200.000 nuevas empresas, siendo estos posibles clientes de las entidades financieras^a. 3. La SFC crea el Programa de Acompañamiento a Deudores – PAD, con el fin de que los establecimientos de crédito determinen las condiciones para la redefinición de las obligaciones de los deudores a quienes han tenido reducciones en sus ingresos 4. Los avances tecnológicos de la actualidad permiten que los sitios web y las aplicaciones móviles de las entidades financieras estén operando con normalidad durante la cuarentena obligatoria para que los usuarios accedan a ellas sin necesidad de exponer su salud saliendo de sus hogares. 5. El desarrollo e inicio de la distribución de las vacunas a nivel mundial ha generado expectativas de recuperación a pesar de las fuertes medidas de aislamiento a nivel mundial.	1. Los problemas financieros de los microempresarios del país afectan su liquidez, generando demoras en los pagos a las entidades financieras. 2. Desigualdad, problemas logísticos o de corrupción en la distribución de las vacunas podrían poner en peligro los flujos de capital hacia las economías de mercados emergentes, especialmente si las economías avanzadas comienzan a normalizar sus políticas. 3. Los picos de infección por el COVID-19 y las medidas estrictas aplicadas por el gobierno desde finales de 2020 han afectado negativamente los diferentes sectores de la economía. 4. Los déficits fiscales de las economías de mercados emergentes se mantendrán por los siguientes años. 5. La caída del peso colombiano dificulta la realización de negociaciones internacionales

Nota: Superfinanciera (2020)^a

Planteamiento del Plan de Mejora

En un panorama lleno de incertidumbre por la situación actual que vive el mundo entero, los gobiernos buscan apresuradamente estrategias para aminorar las pérdidas; no obstante, los más afectados han sido los microempresarios quienes no cuentan con un acompañamiento en la superación de estas dificultades y en la potencialización de su propuesta de valor. La reducción de los ingresos de la población en general ha provocado que los diferentes sectores se vean afectados, la capacidad adquisitiva se ha reducido y no se cuenta con los recursos para responder a todas las obligaciones adquiridas.

Específicamente, Bancamía que desde su creación busca mejorar la calidad de vida de los colombianos, generando oportunidades. Bajo este contexto, las entidades financieras evalúan constantemente el panorama, con el fin de implementar estrategias encaminadas al acompañamiento de sus clientes, pero el entorno cambiante no proporciona un contexto estable.

¿Cómo brindar alternativas internacionales óptimas, rentables y sostenibles para nuestros clientes, que generen valor agregado y desarrollo en sus unidades de negocio? Es difícil responder esta pregunta si no se tienen claras las necesidades de los clientes; los esfuerzos por la recuperación económica son en vano, a menos de que se establezcan alternativas especiales para cada cliente, enfocadas en su propuesta de valor y como potencializarla

Importancia, Limitaciones y Alcance del Proyecto

Este proyecto consiste en la propuesta de un plan de mejoramiento que es relevante y significativo para el País y el sistema económico, debido a que busca generar desarrollo y crecimiento productivo en diferentes industrias y sectores a nivel nacional.

Bancamía debe buscar la forma de ofrecer a los clientes, servicios financieros enfocados en crear valor y crecimiento a estos pequeños empresarios que no cuentan con los conocimientos, poder económico, financiero, de negociación y respaldo, para potencializar su oferta de valor de manera productiva; optimizando sus recursos y maximizando sus utilidades; todo esto mediante la implementación de estrategias que busquen generar un gana- gana y valor agregado a todos los stakeholders.

Teniendo en cuenta que los clientes de Bancamía son pequeños microempresarios ubicados en todo el territorio nacional incluyendo los lugares más alejados de las grandes urbes y la civilización, en estas zonas llevan a cabo el desarrollo productivo de su actividad económica con el objetivo de generar sustento y fortalecer la economía local. Se determinó como limitación inicial el hecho de que los Clientes de Bancamía no cuentan con el conocimiento necesario para llevar a cabo una negociación a nivel internacional y los accesos a las Tecnologías de la información y la comunicación son escasos y de difícil acceso, lo cual restringe el aprovechamiento de las sucursales y plataformas virtuales; así mismo la infraestructura de las vías nacionales puede dificultar el acceso de los emprendedores a las sucursales físicas del banco.

Por otra parte se identificó que el idioma y las barreras culturales, económicas y políticas de cada país, deben ser contempladas en el momento en el que se requiera realizar acuerdos

comerciales o alianzas estratégicas en el exterior, se hace necesario que Bancamía adapte en su estrategia los nuevo retos que implican poner en marcha negociaciones a nivel internacional.

En este orden de ideas, otra barrera a tener en cuenta es la logística a nivel nacional e internacional, para poder crear estrategias que potencialicen la propuesta de valor de sus clientes: tener claras las implicaciones de llevar a cabo acuerdos comerciales y financieros que se establezcan con Bancos aliados de Segundo Piso, en este punto Bancamía debe conocer cómo funciona el mercado en el cual quiere incursionar, qué beneficios puede obtener y cómo es la forma en la que se transa en cada uno de los mercados (Divisas, tasas, cuentas, servicios financieros que va a utilizar).

Adicionalmente, Bancamía debe generar contratos o acuerdos comerciales legales con las partes involucradas en los negocios (Cliente, Proveedor, otros) en donde se establezcan las responsabilidades, riesgos y deberes que tiene cada una de las partes.

Finalmente Bancamía debe asesorarse y conocer la regulación aduanera, los documentos, impuestos y aranceles con los cuales se van a gravar los productos y servicios que Bancamía ofrecerá a sus clientes y los cuales se debe contemplar dentro de los costos del producto.

Desde otra perspectiva, el alcance del plan de mejoramiento propuesto, parte de un enfoque nacional en el que todos los clientes de Bancamía tengan a su disposición un amplio portafolio de servicios financieros a nivel internacional, liberando a sus clientes de la carga que implica preocuparse por la negociación, los acuerdos comerciales, la forma de pago, el tipo de divisa, las comisiones, impuestos, las barreras comerciales, culturales y de comunicación, entre otros temas que acarrea el desarrollo de una negociación internacional para importar un producto o servicio que pueda generarles beneficios a sus negocios e industria.

En el desarrollo este plan de mejoramiento, manejaremos 4 fases (Planeación, implementación, ejecución y verificación) que se llevarán a cabo inicialmente con una prueba piloto enfocada específicamente en microempresarios colombianos de la ciudad de Bogotá D.C, que deseen adquirir el servicio internacional del portafolio que ofrece Bancamía para la adquisición, préstamo, arriendo o actividades derivadas de negocios internacionales lícitos que fomenten y permita el desarrollo productivo y sostenible de las iniciativas de los microempresarios.

Objetivo General

Desarrollar un portafolio diversificado de servicios financieros a nivel internacional, a través del fortalecimiento de alianzas estratégicas corporativas, que faciliten a nuestros clientes la generación de valor agregado para el crecimiento y desarrollo sostenible de sus negocios y sector productivo.

Objetivos Específicos

1. Promover el desarrollo productivo de los Microempresarios colombianos a través de un portafolio diversificado de servicios financieros con un enfoque internacional.
2. Establecer alianzas estratégicas a nivel corporativo, por medio de contratos y convenios, que generen valor a nuestros clientes y la compañía.
3. Ofrecer acompañamiento y asesoría en la implementación de negocios internacionales que permitan la optimización de recursos y la maximización de utilidades para cada uno de nuestros clientes, teniendo en cuenta su modelo de negocio.

Planteamiento del Plan de Mejora Respecto a las Prácticas Profesionales

Propuesta de mejora

Se realizan propuestas en términos de la planeación estratégica de la compañía, debido a que la información actual se consideró que debía ser revisada porque no es clara, le falta mayor detalle y precisión. Por otra parte se propuso los principios y valores, debido a que la compañía actualmente no cuenta con ellos y esto genera un vacío dentro de la estrategia y el rumbo que queremos para la organización. A continuación las propuestas de mejora en relación a la planeación estratégica de Bancamía.

Misión

Brindar oportunidades de crecimiento a pequeños empresarios colombianos, pertenecientes a familias de bajos ingresos con una amplia oferta de productos y servicios a la medida de sus necesidades, generando facilidades para el acceso y participación en el mercado financiero.

Visión

Para el 2030 Bancamía será reconocido como el banco de los emprendedores, desarrollando alianzas internacionales que potencialicen los beneficios de sus productos financieros

Principios y Valores

- Integridad. Con sentido ético siempre respondiendo a las necesidades de nuestros stakeholders.

- Compromiso. Siempre enfocados en hacer de Colombia un país social y económicamente más sostenible.
- Sostenibilidad. En pro del desarrollo social y el mejoramiento de la calidad de vida de nuestros clientes.
- Confianza. Con transparencia y seguridad respondiendo a la credibilidad de todos los asociados.
- Diversidad. Promovemos la inclusión abriendo espacios para el libre desarrollo de las interacciones de clientes y colaboradores.
- Servicio. Respondiendo a los requerimientos de los clientes en pro del mejoramiento continuo.

Específicamente para el área de Gerencia de canales y Banca digital se desarrolló la siguiente propuesta:

Teniendo en cuenta la situación actual, es imprescindible que Bancamía continúe trabajando para ampliar las posibilidades de crecimiento de las pequeñas empresas.

Se plantea una propuesta de mejora que consiste en que Bancamía desarrolle un portafolio diversificado de servicios financieros con un alcance nacional e internacional, en donde ofrezca a sus clientes, quienes son pequeños empresarios, una oferta de valor diferenciada que genere beneficios y competitividad en sus negocios; por medio de la adquisición de nuevos recursos, bienes, vehículos, equipos, máquinas, materias primas, herramientas, productos, servicios, entre otros; que ofrecen otros países o economías a nivel global con ventajas y beneficios que el pequeño microempresario no lograría encontrar a nivel local en el lugar donde desempeña su razón social.

En este orden de ideas, los beneficios que obtendrá el cliente de Bancamía al hacer uso de este producto financiero serán: Costos más bajo por unidad (Economía de escala), mejores características, (calidades y atributos), innovación y tecnología, conocimiento de nuevos mercados, generación de relaciones y desarrollo de alianzas estratégicas y diversificación de proveedores dentro del mercado.

Estar a la vanguardia para ser competitivo a nivel local e internacional, requiere del fortalecimiento de alianzas estratégicas corporativas con proveedores y bancos de segundo piso que faciliten a nuestros clientes la generación de valor agregado para el crecimiento y desarrollo sostenible de sus negocios y sector productivo.

Conclusiones

- Hacer frente a la situación actual que se vive a nivel global, implica puesta en marcha de estrategias basadas en trabajo colaborativo, la estructuración de productos y servicios que además de generar utilidades, proporcionen a los clientes ventajas competitivas, generará beneficios tanto para el banco como para la economía del país
- Proyectos enfocados en la incursión a mercados globalizados, podrá generar a empresas nacionales pequeñas un fortalecimiento de su propuesta de valor. Brindarles apoyo en estos procesos podría ser la clave para maximizar sus utilidades.

Si llegase a aplicarse en el Banco de las Microfinanzas Bancamía este plan de mejoramiento propuesto, los beneficios y ventajas que se obtendrían serían los siguientes:

- Cumplimiento y desarrollo exitoso del plan estratégico de la organización.
- Diversificación en su portafolio de servicios, con cobertura a nivel nacional e Internacional.
- Crecimiento, rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo.
- Apertura y desarrollo de nuevos mercados a nivel Internacional.
- Mayor posicionamiento y preferencia de Bancamía en sus clientes, reconociéndose como el mejor aliado estratégico para el crecimiento y fortalecimiento de sus negocios en el mercado.
- Reducción de los costos por unidad y fortalecimiento económico, por medio de la participación en economías de escala.
- Optimización de los recursos y maximización de las utilidades y valor agregado para todos los Involucrados.
- Generación de relaciones públicas de valor y fortalecimiento de alianzas estratégicas, nacionales e internacionales.

Referencias

Bancamía. (s.f.). [Bancamía Página Oficial]. <https://www.bancamia.com.co/>

Fondo Monetario Internacional. (2021). Fondo Monetario Internacional.

[https://www.imf.org/es/~/link.aspx?_id=CDBA89D1D2EE4401ADAD048B7DB50DED
&_z=z](https://www.imf.org/es/~/link.aspx?_id=CDBA89D1D2EE4401ADAD048B7DB50DED&_z=z)

Portafolio. (02 de Marzo de 2021). El peso colombiano llegó a su valor más bajo este año.

[https://www.portafolio.co/economia/dolar-trm-hoy-precio-del-dolar-en-colombia-hoy-
martes-2-de-marzo-de-2021-549646](https://www.portafolio.co/economia/dolar-trm-hoy-precio-del-dolar-en-colombia-hoy-martes-2-de-marzo-de-2021-549646)

Portafolio. (3 de Marzo de 2021). El 2021, un año prometedor para los emprendedores del país.

[https://www.portafolio.co/negocios/emprendimiento/el-2021-un-ano-prometedor-para-
los-emprendedores-del-pais-549691](https://www.portafolio.co/negocios/emprendimiento/el-2021-un-ano-prometedor-para-los-emprendedores-del-pais-549691)

Superfinanciera. (1 de Julio de 2020). Abc segunda fase deudores /Superfinanciera.

[https://www.superfinanciera.gov.co/descargas/institucional/pubFile1046464/20200701ab
csegundafasedeudorespad.docx](https://www.superfinanciera.gov.co/descargas/institucional/pubFile1046464/20200701abcssegundafasedeudorespad.docx)