

COSTO DE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIACION EN LAS TIENDAS DE BARRIO

**Edwin De Jesús Martínez
Luz Marina Gaviria**

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

**VICTOR ESPINOSA
Director**

**UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE BOLIVAR
ESPECIALIZACION EN FINANZAS
CARTAGENA DE INDIAS DT Y C.
2013**

RESUMEN

Las tiendas de barrio representan un formato de distribución y venta de gran importancia para la economía de la ciudad. Aunque una de las principales características de este tipo de negocio es su informalidad, esto no implica que realicen las labores básicas administrativas de cualquier compañía (planeación, organización, ejecución y control). En el área financiera igualmente tienen que tomar decisiones de financiación frente a las alternativas presentes en el sector (familiares, proveedores, fundaciones de microcrédito, compañías de financiamiento y cobra diarios). A través de este trabajo se pretende mostrar cómo se están financiando las tiendas de barrio en la actualidad, haciendo énfasis en el costo real de las diferentes alternativas de financiación. Además de esto pretendemos mostrar la bancarización desde el punto de vista de acceso a créditos bancarios, como una alternativa de financiación, teniendo en cuenta los costos que debería incurrir los dueños de tiendas para acceder a esta alternativa.

Al final se espera que los resultados sirvan como referencia para el sector a la hora de escoger una alternativa de financiación para sus negocios

ABSTRACT:

Neighborhood stores represent a form of distribution and sale of great importance for the economy of the city. Although one of the main characteristics of this type of business is its informality, this does not imply that performing basic administrative tasks of any company (planning, organization, implementation and control). In the financial area also have to make funding decisions versus the alternatives present in the sector (family, suppliers, microcredit foundations, finance companies and daily collector). Through this paper we pretend to show how the Neighborhood stores are financing today, focusing on the actual cost of different financing alternatives. Besides this we intend to show the banking from how a point of view of access to bank loans, as a more efficient alternative financing, taking into account the costs that would be incurred storeowners to access this option.

In the end the results are expected to serve as a reference for the sector when choosing an alternative funding for their businesses

INTRODUCCION

Las tiendas de barrio son el canal de distribución más importante en la actualidad. Hoy por hoy existen una serie de formatos comerciales novedosos, prácticos y con gran aceptación del consumidor, tales como los supermercados, mayoristas, mini mercados y tiendas exprés y aun así las tiendas de barrio siguen conservando el liderazgo en cuanto a distribución y venta de productos en general, según FENALCO, hoy en día el 54% del comercio en general de víveres y abarrotes se canaliza por este medio¹.

Este hecho obedece a ciertos fenómenos de tipo sociocultural propio de los colombianos, puesto que la tienda de barrio no solo es un sitio para comprar víveres y abarrotes, sino un lugar donde confluyen opiniones, donde se enteran de las noticias del barrio, donde se va a conversar sobre todo tipo de temas, son lugares de referencia y puntos de encuentro casuales.

Este componente sociocultural, no implica que las tiendas de barrio realicen sus procesos administrativos y financieros como cualquier otra compañía, solo que lo hacen de forma pragmática e informal.

Dado al bajo nivel de escolaridad que presentan los dueños de tiendas y la alta informalidad del sector, es necesario analizar ciertos procesos administrativos que se vienen dando. En este caso estudiaremos la forma como se vienen financiando, dada las opciones que se presentan de acuerdo a sus condiciones.

Cuando una empresa decide financiarse, ya sea para invertir en activos, maquinaria o capital de trabajo, debe tener en cuenta aspectos fundamentales como la tasa de interés, los plazos fijados y la rentabilidad de la inversión, para luego determinar si es conveniente o no realizar la operación. Es necesario mirar de qué forma se realizan estos procesos (o si se realizan) en las tiendas de barrio y determinar los aspectos formales como las tasas efectivas y los plazos reales de estas operaciones.

En primera instancia entraremos a determinar y analizar estas diferentes formas de financiación, con el fin de entender su metodología y establecer un estándar para cada una en cuanto a su costo, para poder compararlas entre ellas y con otras opciones.

De esta forma podremos establecer un referente que le sirve a los dueños de las tiendas y al sector en general, escoger de forma más acertada las opciones de financiación de acuerdo a sus necesidades. Además de esto podemos comparar las practicas informales actuales con otra forma de financiación que no está siendo contemplada en su mayoría por el sector, tal y como es el acceso al sector bancario.

¹ Informe trimestral de ventas de víveres y abarrotes 13 diciembre 2012. www.fenalco.com.co

MARCO TEORICO CONCEPTUAL

La administración financiera es un proceso inherente a todas las organizaciones, puesto que todas y cada una de ellas tiene la necesidad de gestionar los recursos financieros de forma eficiente, así como tomar las mejores decisiones en cuanto a financiación, inversión, endeudamiento y demás variables que afecten el valor de la firma.

Todas las organizaciones en algún momento de su historia llegan a necesitar recursos financieros ya sea para solventar un momento de liquidez, ampliar la operación, adquirir activos fijos o simplemente corregir ciertos procesos que implican mayores costos en la operación. De manera que el hecho que una organización necesite financiarse no es para nada negativo. El endeudamiento bien manejado tiene un efecto positivo para la empresa, a nivel financiero.

Como es bien sabido, una empresa financia sus activos de dos formas: con deuda y con patrimonio, De ahí la famosa ecuación contable en la cual $\text{Activos} = \text{Pasivos} + \text{patrimonio}$, estos recursos que obtiene la empresa tienen un costo implícito, los pasivos generan intereses denominados costo de la deuda y el patrimonio genera un dividendo para el accionista denominado costo de capital (también se denominan dividendos, costo del patrimonio y varios nombres más dependiendo del autor). La combinación de estas dos tasas, teniendo en cuenta la participación de cada uno de los montos provenientes de las dos fuentes, se denomina costo promedio ponderado de capital ($\text{CPPC} = \text{participación del pasivo} * \text{costo del pasivo} + \text{participación del patrimonio} * \text{costo del patrimonio}$)². para que la empresa funcione de forma correcta y genere valor para poder crecer en el tiempo debe existir una serie de condiciones en esta ecuación: en primer lugar el costo del pasivo debe ser menor que el costo del patrimonio, puesto que si la deuda gana más que los accionistas, entonces a los accionistas le convendría mas ser acreedores que propietarios de la organización; otro requisito indispensable es que el margen de utilidad antes de impuestos e intereses depreciaciones y amortizaciones (también conocida por sus iniciales en inglés como EBITDA)³ sea mayor a costo promedio ponderado de capital, para que la empresa pueda generar valor. Si se observa con atención, el costo promedio ponderado de capital está determinado por cuatro variables, teniendo en cuenta que el costo de la deuda es menor que el costo del patrimonio, podemos deducir que si se incrementa la participación de la deuda con respecto a la participación del patrimonio, se podría disminuir el CPPC. Teniendo en cuenta el CPPC disminuye, se estaría diciendo que la empresa está generando más valor debido a una decisión correcta de financiación y endeudamiento, claro está, los niveles de endeudamiento deben ser controlados puesto que un nivel muy alto pondría en riesgo a la empresa como tal.

² James van Horne 10 edición. Costo ponderado de capital cap. 8

³ Oscar Leon García 2009. Pag 124-126

Esto lo observamos a continuación:

Análisis del endeudamiento y el costo de capital

Escenario 1			
	Monto	Peso	Costo
Pasivos	350	23,33%	8,50%
Patrimonio	1150	76,67%	12,50%
Total Activos	1500	100,00%	11,57%

Veamos que sucede cuando se aumenta la deuda:

Análisis del endeudamiento y el costo de capital

Escenario 2			
	Monto	Peso	Costo
Pasivos	500	30,30%	8,50%
Patrimonio	1150	69,70%	12,50%
Total Activos	1650	100,00%	11,29%

Como podemos apreciar, al aumentar la deuda, el CPPC pasa de 11,57% a 11,29%.

A la hora de financiarse y administrar el endeudamiento se debe tener en cuenta factores importantes tales como: la tasa de interés, los plazos, los costos ocultos (comisiones, estudios de crédito, seguros) y el destino de los fondos adquiridos.

En microeconomía, la teoría del consumidor dice que una persona, teniendo todas las condiciones, prefiere consumir ahora que en el futuro. Esto significa que si x persona tiene una cantidad de dinero destinada para comprar una computadora por ejemplo, prefiere comprarla ahora que en un año (teniendo todas las condiciones). Si decidiéramos acercarnos a esa persona y decirle que nos preste ese dinero, para devolverle la misma cantidad en un año, seguramente será un poco incomodo y considerara que es injusto, porque él quiere consumir hoy, no tiene porque esperar un año para comprar su computadora. Sin embargo, si le ofrecemos una cantidad de dinero adicional al capital que él nos presta, con el fin de compensar el hecho de no consumir ahora sino dentro de un año, tal vez decida realizar la operación dado el beneficio futuro que va a obtener. Matemáticamente podemos expresar ese hecho económico de la siguiente manera:

P: valor presente, se define como el capital inicial que dispone la persona para consumir

I: interés, es el monto que compensa el hecho de aplazar el consumo.

N: periodos, el tiempo que dura la operación

VF: valor final o el total que recibe el dueño del capital

De esta forma si se parte que la persona presta un valor P, para recibir un VF dada

Una cantidad de I . Entonces se obtiene que el valor final sea igual al mismo monto prestado más los intereses:

$$VF = P + I$$

Ahora analicemos los intereses como tal⁴. Los intereses como ya dijimos es el monto que compensa haber aplazado el consumo. Ta cantidad debe ser proporcional al capital prestado, es decir si el monto prestado es mal alto igual debe ser el interés. De manera que podemos expresar el interés como una fracción o porcentaje del capital inicial, de la siguiente forma: $I = Pi$

Donde I es el monto de los intereses, P el capital inicial y i el factor que determina la cantidad de intereses respecto al capital inicial, al cual denominaremos tasa de interés.

Teniendo en cuenta esta nueva definición de I (intereses) podemos remplazar esta nueva ecuación en la anterior, de esta forma:

$$VF = P + I$$

$$I = Pi$$

Entonces

$$VF = P + Pi$$

Factorizando nos quedaría de la siguiente forma:

$$VF = P (1+i)$$

Por ultimo hay que tener en cuenta la periodicidad. Si la operación se hace a término de 1 mes y la tasa de interés es al mismo tiempo, entonces la ecuación queda igual, pero si la tasa es a un mes y la operación se realiza a dos meses o periodos sucedería lo siguiente:

$$VF = P (1+i) (1+i)$$

Esto sería equivalente a decir

$$VF = P (1+i)^n$$

Donde n representa el número de periodos a los cuales se realiza la operación.

Ahora bien, si en el momento de realizar el proceso de financiación es necesario de igual manera revisar los diferentes modelos de amortización y plazos a los cuales se piensa realizar la operación. Hay que hacer una claridad: los modelos de amortizaciones tienen el mismo costo financiero para la empresa, lo que cambia es la forma como se distribuyen las salidas de dinero y la composición de la cuota (cantidad de capital e intereses). Ahora, esto no significa que una organización no pueda aprovechar mejor un sistema de amortización que otro, es decir, los pagos afectan el flujo de efectivo y este puede afectar ciertas políticas de la empresa. De manera que si yo tengo un sistema de amortización el cual me permite tener un excedente de caja para comprar mercancía de contado y obtener el beneficio del pronto pago, es mejor que un sistema de amortización en el que las cuotas son más altas y no me permite tener excedentes de liquidez para otras operaciones, esto

⁴ Vélez Pareja, decisiones de inversión. Pág. 24-35. 2006

siempre y cuando el rendimiento de la operación sea superior a la tasa de interés del préstamo.

Veamos un ejemplo a continuación:

Se cuenta con dos sistemas de amortización, el primero con cuotas fijas y el segundo con cuotas variables en aumento. Ambos le cuestan a la empresa el 12% efectivo anual.

Tabla de amortización con cuotas fijas

Tasa	12%			
Periodo	Cuota	Capital	Intereses	Saldo
0				\$100.000
1	\$27.741	\$15.741	\$12.000	\$84.259
2	\$27.741	\$17.630	\$10.111	\$66.629
3	\$27.741	\$19.745	\$7.995	\$46.884
4	\$27.741	\$22.115	\$5.626	\$24.769
5	\$27.741	\$24.769	\$2.972	\$0

Tabla de amortización con cuotas variables

Tasa	12%			
Periodo	Cuota	Capital	Intereses	Saldo
0				\$100.000
1	\$15.319	\$3.319	\$12.000	\$96.681
2	\$22.319	\$10.717	\$11.602	\$85.964
3	\$29.319	\$19.003	\$10.316	\$66.961
4	\$36.319	\$28.283	\$8.035	\$38.678
5	\$43.319	\$38.678	\$4.641	\$0

Si se trabaja con el supuesto que la empresa tiene disponible \$50,000 para el pago de deuda. Como los modelos tienen salidas de dinero diferentes y en diferentes periodos, esto nos da un flujo de efectivo diferente para cada periodo. Otro supuesto para nuestro análisis será que los descuentos por pronto pago equivalen a una tasa de 45% (recordemos que la financiación con proveedores es la más costosa que tiene la empresa).

De esta forma se tiene para el primer modelo, el siguiente resultado

Modelo de reinversión de excedentes de capital

Periodo	Pago	Excedente	Rendimiento de excedente
1	\$27.741	\$22.259,03	\$142.674,4
2	\$27.741	\$22.259,03	\$98.396,2
3	\$27.741	\$22.259,03	\$67.859,4
4	\$27.741	\$22.259,03	\$46.799,6
5	\$27.741	\$22.259,03	\$32.275,6
Total			\$388.005,2

Y para el segundo modelos obtiene lo siguiente:

Modelo de reinversión de excedentes de capital 2

Periodo	Pago	Excedente	Rendimiento de excedente
1	\$15.318,8	\$34.681,2	\$222.297,2
2	\$22.318,8	\$27.681,2	\$122.364,9
3	\$29.318,8	\$20.681,2	\$63.049,2
4	\$36.318,8	\$13.681,2	\$28.764,7
5	\$43.318,8	\$6.681,2	\$9.687,7
total			\$446.163,7

Acá el concepto de valor de dinero en el tiempo, tiene mucha importancia, puesto que no es lo mismo recibir \$ 100 hoy que dentro de 2 o tres años y sobre todo porque se cuenta con la posibilidad de un rendimiento futuro a través de los descuentos por pronto pago.

Se observar que el rendimiento de los excedentes del modelo 2 es mayor que los de los primeros modelos, dado la posibilidad de re-invertir los excedentes y obtener los descuentos.

A manera de proyecto de inversión se obtiene el siguiente modelo:

Análisis de las alternativas desde el punto de vista de un proyecto

Periodo	Opcion1	Opcion2
1	-\$22.259,03	-\$15.318,81
2	-\$22.259,03	-\$22.318,81
3	-\$22.259,03	-\$29.318,81
4	-\$22.259,03	-\$36.318,81
5	-\$22.259,03	-\$43.318,81
6	\$388.005,23	\$446.163,67
TIR	45,00%	47,15%

Como se puede apreciar la TIR (rendimiento implícito de la operación) de la opción dos es mayor. Por lo tanto es más conveniente tomar el segundo modelo de

amortización porque nos permite reinvertir los excedentes de mejor manera para acogerse a los descuentos por pronto pago y de esta forma tener un mayor beneficio para la empresa.

Hay que tener en cuenta además de las condiciones en la que se adquiere el préstamo, los costos ocultos que se presentan al hacer una operación de endeudamiento. Algunas compañías de financiamiento, como son las fundaciones que otorgan crédito a las MIPYMES tienen la particularidad de cobrar una comisión dentro de la cuota, aprovechando el hecho de que no tienen la misma rigurosidad en las normas del sistema financiero como tal. También encontramos seguros y estudios de crédito que al final terminan elevando el costo al cual adquirimos el préstamo.

Por ultimo pódenos decir que es muy importante la forma como se manejan los fondos adquiridos mediante un préstamo. Es necesario tener mucha disciplina a la hora de disponer de estos dineros y usarlos realmente para lo que fueron adquiridos. Hay que tener en cuenta de igual forma, que el flujo de dinero generado por la operación para la cual se utilizan los fondos, concuerden con los plazos de la deuda contraída, en otras palabras si se piensa adquirir activos fijos, es conveniente una deuda a largo plazo, puesto que los flujos de efectivo que generan este tipo de inversión son un poco más lentos y a mediano plazo, por lo tanto debe hacerse la financiación con deuda a mediano y largo plazo. A diferencia que si se necesita capital de trabajo, para la operación e invertir en inventarios y activos de corto plazo que generen liquidez en un periodo de tiempo similar.

Estos son los elementos de mayor importancia a la hora de realizar operaciones de endeudamiento. En primer lugar debemos comprender que el endeudamiento no es negativo para la organización, si es unos procesos planeados, organizados y sobre todo si se tiene la disciplina en la utilización de los fondos. De manera que si se realiza una buena gestión del endeudamiento en la organización podemos obtener excelente resultados y mejorar la competitividad de las distintas organizaciones sin importar su tamaño y sector.

DESARROLLO DEL TEMA

PANORAMA FINANCIERO ACTUAL DE LAS TIENDAS DE BARRIO

A pesar de la gran cantidad de formatos de distribución y venta que existen en la actualidad las tiendas de barrio prevalecen aun, siendo el canal de distribución numero 1. Sin embargo, cada día el mercado es más competido y las grandes superficies buscan la manera de crecer y arrebatarse parte de esa participación que tienen las tiendas como canal de distribución. De tal forma que los tenderos tienen que ponerse al tanto de los elementos que puedan generar mayor competitividad para su negocio con el fin de seguir en este competido mercado.

El manejo financiero que se le da a las tiendas de barrio es casi que nulo, aunque se manejan muchos conocimientos empíricos, no se hace una gestión adecuada y suficiente a las finanzas de estos establecimientos. Parte de esto se debe a que la mayoría de los propietarios son personas con un bajo nivel de escolaridad y poseen pocas bases en este campo.

A continuación revisaremos algunos aspectos financieros de las tiendas de barrio

- **Flujo de efectivo y liquidez:** hay que tener en cuenta que el flujo de efectivo positivo de las tiendas de barrio es un punto a favor que tienen este tipo de establecimiento. Diariamente ingresa en efectivo una proporción considerable de las ventas, generando así una buena liquidez y la oportunidad de disponer de una cantidad de dinero diariamente.
- **Cartera:** las tiendas de barrio, por ser un modelo que limita sus operaciones de cartera a la zona donde se encuentra ubicada, tienen la posibilidad de realizar un estudio de crédito (empírico) muy completo a sus clientes. De manera que tienen la posibilidad de conocer muchos factores determinantes como la familia, las referencias, el comportamiento y muchos elementos informales que pueden determinar la capacidad y voluntad de pago del cliente. Por lo general estos créditos son otorgados a corto plazo, siendo los días 15 y 30 de cada mes los indicados para el recibir el pago de estos créditos, por coincidir con las fechas de pago de nominas de los clientes.
- **Rentabilidad y rotación:** este tipo de negocio es muy rentable, ya que los márgenes pueden en muchos casos superar el un margen 50% de rentabilidad (dependiendo el producto). Aunque existen productos específicos como el arroz, el aceite y la sal que tienen márgenes bajos (alrededor de un 10%) pero que son compensados por la rotación de los mismo. La parte clave de este negocio es la variedad de productos, aparentemente un producto que se compra por valores mínimos como \$100 o 200 pesos y se vende al doble de su costo (generando un margen del 50%) no es mucho lo que se gana. Pero tengamos en cuenta que una tienda maneja más de 1000 productos que juntos generan unas ventas considerable y una utilidad bruta muy representativa

De manera que como podemos observar el negocio de las tiendas de barrio, tiene muchas ventajas y no deja de ser un buen negocio.

FINANCIACIÓN EN LAS TIENDAS DE BARRIO

Las tiendas de barrio son un formato de comercio informal y por tanto las fuentes de financiación que se presentan también tienen esta naturaleza.

Según el estudio realizado por Econometría SA. Y patrocinado por el programa MIDAS (más inversión para el desarrollo alternativo sostenible). Las principales fuentes de financiación informal a las que acuden los tenderos son las siguientes:

- Familiares y amigos
- Prestamistas (gota a gota o paga diarios)
- Fundaciones de crédito
- Proveedores

Criterios De Caracterización De Cada Forma De Financiación

Para poder comparar cada uno de las formas de financiación se tendrán en cuenta la forma de funcionamiento, la periodicidad y la cantidad de intereses que se pagan en cada sistema de financiación, con el fin de llegar a un dato final que será la tasa efectiva anual que cuesta cada forma de financiación.

Familiares Y Amigos

Esta forma de financiación consiste en acudir a personas conocidas o familiares los cuales establecerán una tasa de interés y un pago mensual de intereses, de tal manera que mensualmente se pagan los intereses y al final se cancela el monto total.

La tasa de interés mensual que se maneja comúnmente en este tipo de operaciones es del 10%, sobre el capital inicial.

En la práctica los intereses se pueden acumular pero por lo general no son capitalizables y no generan intereses.

A continuación entraremos a determinar el costo efectivo anual de esta forma de financiación.

Calculo de la tasa efectiva anual

Tasa nominal mensual	10%
Tasa nominal anual	120%
Tasa Efectiva anual	213,84%

Hay que tener en cuenta que este cálculo se hace con base en el supuesto que se pagan los intereses mensuales, no se acumulan los intereses al capital y los

intereses no generan más intereses.

Prestamistas Gota A Gota O Paga diarios

A pesar que esta forma de financiación es considerada como ilegal, es muy usada por la facilidad de acceder a ella al no requerir ningún tipo de documentación o formalidad para el desembolso, claro está que este riesgo que corren los prestamistas es compensado con las altas tasa de interés.

Por lo general se manejan tasas que van del 15% al 20%, siendo el 20% la más usada en la actualidad. Los montos oscilan entre los \$100.000 hasta \$2.000.000⁵

Esta forma de financiación funciona de la siguiente manera: al determinarse el monto a financiar, se multiplica este por la tasa de interés y luego se divide en el número de días que se pretenden financiar.

A continuación ilustraremos un ejemplo práctico para determinar el costo efectivo anual de esa forma de financiación:

Monto inicial	\$ 1.000.000	monto final	\$ 1.200.000
Tasa de interés	20%	cuota	\$ 40.000
Periodos	30		

Tabla de amortización

Periodos	Cuota	intereses	capital	saldo
1	\$ 40.000	\$ 6.667	\$ 33.333	\$ 966.667
2	\$ 40.000	\$ 6.667	\$ 33.333	\$ 933.333
3	\$ 40.000	\$ 6.667	\$ 33.333	\$ 900.000
4	\$ 40.000	\$ 6.667	\$ 33.333	\$ 866.667
5	\$ 40.000	\$ 6.667	\$ 33.333	\$ 833.333
6	\$ 40.000	\$ 6.667	\$ 33.333	\$ 800.000
7	\$ 40.000	\$ 6.667	\$ 33.333	\$ 766.667
8	\$ 40.000	\$ 6.667	\$ 33.333	\$ 733.333
9	\$ 40.000	\$ 6.667	\$ 33.333	\$ 700.000
10	\$ 40.000	\$ 6.667	\$ 33.333	\$ 666.667
11	\$ 40.000	\$ 6.667	\$ 33.333	\$ 633.333
12	\$ 40.000	\$ 6.667	\$ 33.333	\$ 600.000
13	\$ 40.000	\$ 6.667	\$ 33.333	\$ 566.667
14	\$ 40.000	\$ 6.667	\$ 33.333	\$ 533.333
15	\$ 40.000	\$ 6.667	\$ 33.333	\$ 500.000
16	\$ 40.000	\$ 6.667	\$ 33.333	\$ 466.667
17	\$ 40.000	\$ 6.667	\$ 33.333	\$ 433.333
18	\$ 40.000	\$ 6.667	\$ 33.333	\$ 400.000
19	\$ 40.000	\$ 6.667	\$ 33.333	\$ 366.667

⁵ Según encuesta del mercado financiero informal para Colombia realizada por MIDAS

20	\$	40.000	\$	6.667	\$	33.333	\$	333.333
21	\$	40.000	\$	6.667	\$	33.333	\$	300.000
22	\$	40.000	\$	6.667	\$	33.333	\$	266.667
23	\$	40.000	\$	6.667	\$	33.333	\$	233.333
24	\$	40.000	\$	6.667	\$	33.333	\$	200.000
25	\$	40.000	\$	6.667	\$	33.333	\$	166.667
26	\$	40.000	\$	6.667	\$	33.333	\$	133.333
27	\$	40.000	\$	6.667	\$	33.333	\$	100.000
28	\$	40.000	\$	6.667	\$	33.333	\$	66.667
29	\$	40.000	\$	6.667	\$	33.333	\$	33.333
30	\$	40.000	\$	6.667	\$	33.333	\$	(0)

Calculo de la tasa efectiva anual de este sistema

Tasa nominal mensual	20%
Tasa nominal anual	240%
Tasa Efectiva anual	791,61%

Fundaciones De Microcrédito

Las fundaciones de microcrédito son organizaciones de carácter no lucrativo que se dedican a fomentar el crecimiento de las mi pymes a través de préstamos para inversión en activos para mejorar la producción.

Como referencia tomaremos la fundación de la Mujer. Al realizar la consulta de información a esta fundación encontramos lo siguiente:

Los préstamos se realizan a una tasa del 3% nominal mensual, pero adicional a este encontramos el cobro de un seguro por valor de \$6.200 pesos mensuales y una comisión del vendedor por valor de 1.8% del valor inicial del préstamo.

Además de esto los requisitos son mínimos, solo se requiere tener un negocio registrado en cámara de comercio, referencias comerciales y fotocopia de la cedula de ciudadanía.

Tendremos como supuesto que el monto a prestar es \$1.000.000, de manera que el seguro equivale a \$6.200 representa 0.62%.

De esta forma podremos determinar el costo efectivo anual de esta opción.

CALCULO DE LA TASA EFECTIVA ANUAL PARA ESTA OPCION

Tasa de interés	3%
Comisión	1,80%
Seguro	0,62%
total cobrado mes	5,42%
Nominal anual	65,0%
Efectiva anual	88,40%

Financiación Con Proveedores

La financiación con proveedores consiste en una serie de condiciones de pago llamadas descuentos por pronto pago. Este consiste en ofrecer a los compradores un descuento sobre el valor de la mercancía, por pagar de contado. Visto desde el punto de vista financiero, podríamos decir que el comprador tiene la opción de pagar el valor real de la mercancía o pagar un recargo por el pago de la misma en un tiempo mayor.

Para ilustrar este modo de financiación tomaremos de referencia un proveedor llamado distribuciones Santamaría SA. Este es uno de los proveedores más representativos en la ciudad de Cartagena. Ellos ofrecen un descuento del 3% por pagos de contado o pago neto a 30 días.

Veamos esto desde el punto de vista de costo de financiación.

Costo efectivo anual de la financiación con proveedores
Costo de financiación con proveedores

Costo de la mercancía de contado	\$ 1.000.000
Costo de la mercancía a 30 días	\$ 1.030.000
Tasa nominal	3%
Tasa nominal anual	36,0%
Tasa efectiva anual	42,6%

Resumen Del Costo De Financiación De Las Distintas Opciones

Resultados del cálculo de las distintas opciones

OPCIONES	COSTO EFECTIVO ANUAL
· Familiares y amigos	213,84%
· Prestamistas (gota a gota o paga diarios)	791,61%
· Fundaciones de crédito	88,40%
· Proveedores	42,6%

FINANCIACION CON EL SECTOR BANCARIO

Uno de los principales requisitos para pedir créditos bancarios en Colombia es presentar una fotocopia de la cédula ampliada al 150%. Posteriormente el solicitante debe llenar un formulario, también conocido como solicitud de servicios financieros.

Luego de completar esta solicitud para acceder a créditos bancarios, el tomador debe entregar la documentación requerida por la entidad en cuestión. Esta información está sujeta a los requerimientos de cada banco, así la documentación exigida varía entre las diferentes entidades.

Normalmente a la hora de otorgar créditos bancarios a trabajadores independientes se pide la presentación de la declaración de renta del último año gravable, un certificado de Cámara y Comercio y los extractos bancarios de los últimos tres meses.

La tasa de financiación actual es de 35.63% efectivo anual.⁶

⁶ Según informe de la superintendencia financiera para el mes de enero 2013 <http://www.superfinanciera.gov.co/>

CONCLUSIONES

Actualmente el sector del comercio al por menor, más específicamente las tiendas de barrio, presentan un ambiente favorable en general.

Al analizar las formas de financiación a las cuales tienen acceso los tenderos, nos damos cuenta que el costo es muy alto comparado con el sector bancario.

Mientras que en el sector bancario cuesta 35.63% EA, alternativas como las fundaciones de microcrédito tienen tasas de 88.4% EA, los proveedores financian a una tasa de 42.6% EA y los cuentagotas a una tasa de 791.61 % EA.

De manera que podemos concluir que aunque es más riguroso obtener financiación con el sector bancario, es mucho más conveniente que con cualquier otra alternativa, aunque en un principio sea más difícil. Todo es cuestión de administrar mejor la financiación en estos tipos de comercio y elaborar políticas eficientes en el manejo de efectivo, que nos permitan formalizar la operación y tener acceso a alternativas diferentes que a la larga se traducen en menores costos y mayor competitividad.

BIBLIOGRAFIA

- Vélez Pareja, Ignacio (2006). DECISIONES DE INVERSION: PARA LA VALORACION DE PROYECTOS Y EMPRESAS. 22-44
- Van Horne, James (2004), ADMINISTRACION FINANCIERA, 10 Edición.
- García Oscar Leon (2008), ADMINISTRACION FINANCIERA, CAPITULO 10
- Johnny de Jesús Meza Orozco. ÁLVAREZ, Alberto A. Matemáticas Financieras, 3a.ed.Mc Graw
- ORTEGA CASTRO, Alfonso. INTRODUCCION A LAS FINANZAS. McGraw Hill. México. 2002.
- OCHOA SETZER, Guadalupe. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA. McGraw Hill. México. 2002.
- Encuesta del mercado de crédito informal realizada por el programa MIDAS. Y la consultora Econometría S.A.
- http://www.cambio.com.co/economicambio/799/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_CAMBIO-4618965.html
- http://www.fundaciondelamujer.com/productos_servicios/solicitud.aspx
- http://www.banrep.gov.co/reglamentacion/rg_indexb.htm
- <http://www.superfinanciera.gov.co/Normativa/PrincipalesPublicaciones/boletinej/boletinejsfc.htm>
- <http://www.fenalco.com.co/contenido/2095/Tiendas%20de%20barrio%2C%20siguen%20siendo%20las%20favoritas%20de%20los%20colombianos%20>