

1-1-2016

Apalancamiento financiero de las tiendas de barrio de las localidades de Kennedy y Chapinero

Leidy Johana Sánchez García

Yohana de los Ángeles Rincón Gómez

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica

Citación recomendada

Sánchez García, L. J., & Rincón Gómez, Y. d. (2016). Apalancamiento financiero de las tiendas de barrio de las localidades de Kennedy y Chapinero. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica/520

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Ciencias Administrativas y Contables at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Contaduría Pública by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

APALANCAMIENTO FINANCIERO DE LAS TIENDAS DE BARRIO DE LAS LOCALIDADES DE KENNEDY Y CHAPINERO

Leidy Johana Sánchez García¹
Yohana de los Ángeles Rincón Gómez

RESUMEN

El presente artículo tiene como objetivo principal evidenciar los tipos de apalancamiento financiero utilizados por los tenderos de las localidades de Kennedy y Chapinero para el fortalecimiento de sus negocios denominados “tiendas de barrio”. Describe su importancia en la economía del país como uno de los principales sistemas de suministro regular de bienes básicos, en particular el de alimentos. La metodología utilizada para su desarrollo se realiza con la elaboración y aplicación de una encuesta, la selección de la población objeto de estudio se toma de una Base de Datos de la Cámara de Comercio de Bogotá, luego del proceso de renovación en junio de 2015. A partir de la información de la encuesta el artículo concluye, primero el nivel de percepción y de utilización de las tiendas de barrio, respecto a los diferentes tipos de apalancamiento financiero y segundo son negocios que no se encuentran organizados administrativamente, factor que influye para una mejor planeación y crecimiento a futuro.

Palabras clave

Tienda de barrio, apalancamiento financiero.

¹ Estudiantes egresadas no graduadas de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad de la Salle
leydyjsanchez42@unisalle.edu.troco ; yincon14@unisalle.edu.co

ABSTRACT

This article's main objective is to demonstrate the types of financial leverage used by the shopkeepers of the towns of Kennedy and Chapinero to strengthen their businesses called "neighborhood stores". It describes its importance in the country's economy as one of the main systems of regular supply of basic goods, including food. The methodology used for its development is done with the development and implementation of a survey, the selection of the study population is taken from a database of the Chamber of Commerce of Bogota, after the process of renewal in June 2015. from the survey data the article concludes, first the level of awareness and use of neighborhood stores, regarding the different types of financial leverage and second are businesses that are not organized administratively, influencing factor for better planning and future growth

Keywords

Neighborhood Store, Financial Leverage.

Introducción

El presente documento tiene como objetivo evidenciar los mecanismos de apalancamiento financiero para la administración del capital de trabajo que utilizan las tiendas de barrio de las localidades de Kennedy y Chapinero.

Históricamente, la tienda de barrio es un negocio pequeño que vende al detal productos fraccionados de consumo masivo, principalmente alimentos de la canasta familiar y bebidas, usualmente ubicado en la vivienda de su propietario o en un pequeño establecimiento arrendado que, como incentivo para vender, ofrece crédito a sus vecinos.

Como canal tradicional de comercio minorista, según Londoño, E. (2004), en Colombia esta unidad de negocio ocupa más del 62% del comercio minorista, convirtiéndolo en el canal de distribución más grande por encima de las grandes superficies.

El capital con el que inicia este negocio proviene del patrimonio familiar y surge normalmente como iniciativa individual de emprendimiento, en espera de obtener los ingresos de sostenimiento para el tendero y su familia.

Este carácter personalista de la propiedad y solvencia soportada por los patrimonios particulares de los socios ha generado en este negocio tradicional algunas limitaciones económicas para poder invertir en capital de trabajo y adquisición de activos fijos. De ahí la importancia de acceder a recursos económicos mediante la obtención de préstamos con el sector financiero, cuyas tasas de interés están reguladas por el Estado.

Como regularmente no llevan una contabilidad debidamente organizada y actualizada, a esta unidad de negocio se le hace complicado acceder a financiación de este sector que, para analizar la estabilidad financiera del cliente, su liquidez, rentabilidad y capacidad de endeudamiento regularmente solicitan Estados Financieros.

No solamente la tienda de barrio, como microempresa, presenta esta problemática sino también, como lo afirma Neiras, D. (2009), históricamente, la PYME se ha visto afectada por la carencia de fondos propios, aunado a los obstáculos que se le presentan para la obtención de créditos a largo plazo y a su misma capacidad para negociar condiciones favorables con la banca.

De acuerdo con lo anterior se busca evidenciar ¿Cuáles son los mecanismos comúnmente utilizados por la tienda de barrio, como unidad de negocio, para financiar su capital de trabajo?

Para darle respuesta a este interrogante de investigación, se profundiza, a partir del estudio de caso de estas unidades de negocio, en las localidades de Kennedy y Chapinero dando, en principio, algunas definiciones claves para el entendimiento del tema, luego a partir de los resultados de una encuesta desarrollada a 108 establecimientos de tiendas de barrio de estas localidades, se analizan aspectos como: caracterización del tendero (rango de edad, nivel de escolaridad); formas de financiamiento más utilizadas, control organizado de las utilidades y rangos de las mismas; generación de empleo.

Se concluye que la falta de organización administrativa que tienen estos negocios impiden el acceso al financiamiento formal proporcionado por el sector financiero, que requieren para solventar sus necesidades de capital de trabajo y por tal motivo deben recurrir a créditos informales con altos costos de intereses, repercutiendo en el crecimiento individual como unidad de negocio

Tiendas de barrio

Este canal de distribución se caracteriza según Ferro, J., Ibarra, O., Gómez, E. [et al] 2014, p. 116 y 128) por ofrecer sus servicios más próximos al cliente; además, consideran en su oferta comercial las necesidades mínimas de consumo de la población (miniaturización de las presentaciones), son más flexibles a los cambios de los patrones de consumo, eventualmente son financiadores económicos del consumo de sus mismos vecinos y amigos, conocido coloquialmente como “fiado”, como estrategia de fidelización de sus clientes utilizan la “ñapa” y, a su vez, se convirtieron en los sitios predilectos de reuniones sociales, de reconocimiento e impulso cultural de los habitantes del barrio.

Dado que este trabajo se centrará en los mecanismos de apalancamiento financiero utilizados para administrar el capital de trabajo, es necesario plantear algunas posturas y afirmaciones que servirán de guía en la interpretación

Financiación

El Ministro de Hacienda Mauricio Cárdenas afirma que “los tenderos pagan tasas hasta del 280% E.A”. (23 de diciembre de 2014) *Portafolio*, utilizando como fuente de financiación a los prestamistas, más conocidos como “gota a gota”. Créditos que además de ser informales sobrepasan la tasa de usura que establece la Superintendencia Financiera, la cual para el primer trimestre del año 2016 es del 53,13% E.A. para microcréditos es del 52,16% E.A. para los llamados créditos de consumo de bajo monto reglamentados en el (Decreto 2654 del 17 de diciembre de 2014).

El crédito de consumo de bajo monto está dirigido a personas que no han tenido ningún crédito con anterioridad en el sector financiero, tiene un monto máximo de dos (2) (SMLMV), un plazo máximo de pago de treinta y seis (36) meses y además no podrá ser rotativo.

Apalancamiento financiero y Estructura financiera

Según Córdoba, P. (2012) se denomina apalancamiento financiero, a la posibilidad de financiar determinadas compras de activos sin la necesidad de contar con el dinero de la operación en el momento presente. Es un indicador del nivel de endeudamiento de una organización, en relación con su activo o patrimonio. Consiste en la utilización de la deuda para aumentar la rentabilidad esperada del capital propio. Se mide como la relación entre deuda a largo plazo, mas capital propio.

De acuerdo con este mismo autor, desde el punto de vista de las finanzas, el apalancamiento a que se refiere es al uso del dinero prestado para financiar inversiones o actividades de negocios. Por consiguiente, el apalancamiento tiene un importante papel en el crecimiento de la empresa y la consecución de sus activos con el uso del financiamiento a través de terceros, dejando de lado la participación de los propietarios; son apalancamientos que traen mayores beneficios en sus metas y crecimiento.

Las condiciones cambiantes de la economía plantean a las empresas, la necesidad permanente de utilizar recursos financieros para el desarrollo y efectividad de sus actividades. Esto significa que deben disponer de fondos para adquisición o utilización de activos (tangibles o intangibles), entre otras actividades. En la mayoría de los casos, las empresas encuentran sus necesidades de capital excedidas, es decir, que sus fondos propios no le son suficientes, por lo cual deben buscar distintas fuentes de financiación adicionales. La decisión acerca de la mezcla entre capital propio y ajeno, es decir, instrumentos de capital, es lo que se conoce como estructura financiera de la empresa (Modigliani-Miller, 1958).

En este sentido las empresas obtienen recursos de dos fuentes: de los dueños y/o personas externas. Los recursos que provienen de los dueños es el dinero que estos invierten en el negocio, con la esperanza de obtener un beneficio futuro, ya sea como utilidades, dividendos, incrementos en el valor de la empresa, u otros. Los recursos pueden provenir, incluso, de otras personas o instituciones distintas a los dueños, pero que están dispuestos a invertir en la empresa ante la expectativa de recibir un buen rendimiento por su inversión. Pérez, A. (2009).

Se ha observado que la mipyme generalmente se financia con un alto porcentaje de capital aportado por el dueño, así como deuda proveniente de familiares o amigos. De esta última, un gran porcentaje es por montos relativamente pequeños y a plazos muy cortos. Aunque a veces los intereses que se pagan son mayores que los bancarios, tanto por la disponibilidad inmediata como por la ausencia de trámites, esa opción resulta atractiva (NAFIN, 2010)².

² Es una institución de banca de desarrollo en México encargada de promover el ahorro y la inversión a través de la gestión de proyectos, el establecimiento de programas de financiamiento, la coordinación de inversiones de capitales y el incremento de la productividad.

No obstante, para Cantu, C., Gámez, J., Ramírez, C. [et al.] (2012), la falta de información financiera veraz, ordenada y formal es otro de los problemas internos de la mipyme, lo cual restringe su acceso al financiamiento y obstaculiza la administración del negocio.

Método

De acuerdo con la teoría de Blanco, C. (2011), la encuesta es un método científico que permite recopilar información sobre opiniones, creencias y actitudes y permite indagar sobre múltiples temas, tales como pautas de consumo, trayectorias académicas, laborales y sociales.

El estudio inició con la aplicación de una encuesta, tomando como fuente de información la base de datos de la Cámara de Comercio de Bogotá del año 2015. Previo a la aplicación del instrumento se realizó una investigación en donde se consultaron las páginas oficiales de todos los Bancos de la ciudad de Bogotá y algunas entidades gubernamentales, esto con el fin de obtener información suficiente y veraz que permitiera conocer acerca de los programas y líneas de crédito que están dirigidos a las Tiendas de barrio y sirven como herramienta de apalancamiento y fortalecimiento de estos negocios.

El alcance de esta investigación es de carácter exploratorio y descriptivo por cuanto permite familiarizarse con un tópico desconocido o poco estudiado y a su vez sirve para analizar cómo se manifiesta el tema de estudio en el entorno.

La muestra se determinó a partir del método probabilístico simple y estuvo formada por 108 tiendas, esto incluía un 20% adicional para solventar los problemas de tasa de no respuesta.

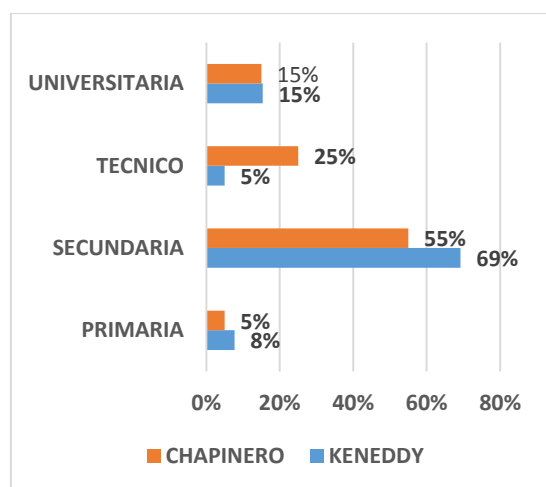
Resultados

Para resolver la pregunta de investigación del presente documento ¿Cuáles son los mecanismos comúnmente utilizados por la tienda de barrio, como unidad de negocio, para financiar su capital de trabajo? A partir de los resultados se divide la encuesta en 4 variables: Caracterización del tendero, Generación de empleo, Registro y Control Contable y Fuentes de financiamiento.

Caracterización del tendero

Entre algunas características del tendero se pueden nombrar: rango de edad y nivel de escolaridad.

Grafico 1. Nivel de escolaridad



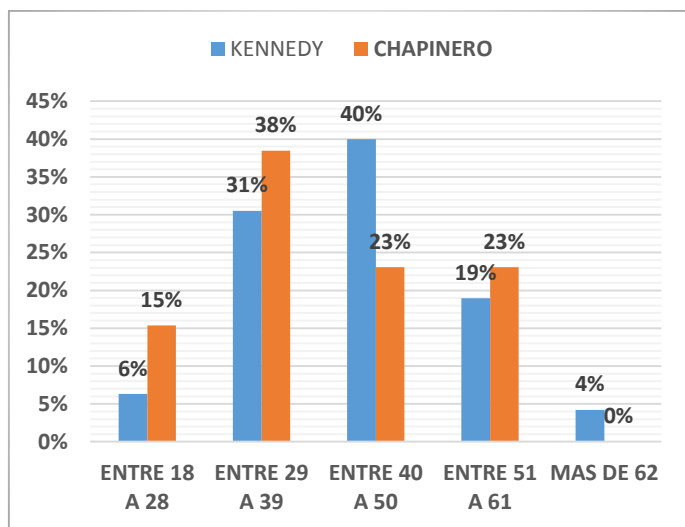
Fuente: Elaboración propia agosto del 2015.

En lo referente al nivel de escolaridad presentado en la población objeto de estudio se encuentra que en su mayoría cuentan con un nivel educativo de básica secundaria, representado en un 55% para la localidad de Chapinero y 69% para la localidad de Kennedy.

Rango de edad

La edad promedio de sus propietarios oscila entre los 29 y los 50 años de edad, sin embargo, la mayor concentración se encuentra representada en tenderos mayores de 40 años, que encuentran en esta forma de negocio el sustento para sus familias.

Grafico 2. Rango de edad



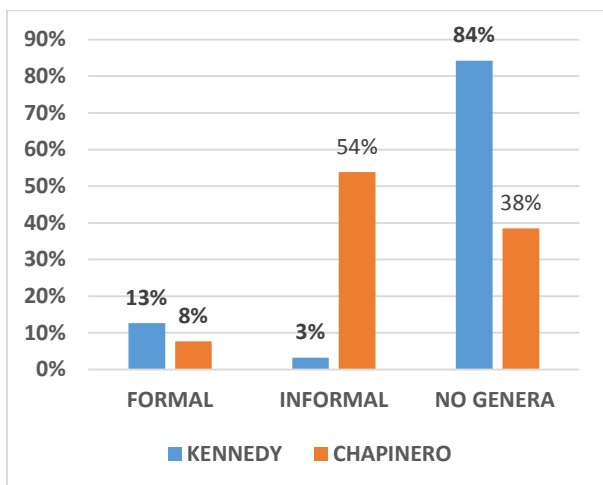
Fuente: Elaboración propia agosto del 2015.

Generación de empleo

Otra de las características de las tiendas de barrio, es que son atendidas normalmente por su propietario, sin embargo, se consultó si actualmente generan algún tipo de empleo dentro de las siguientes categorías; formal, informal o no generan empleo y en caso afirmativo cuántos empleados tienen.

El 84% de la población encuestada en la localidad de Kennedy afirmó no generar ningún tipo de empleo en su negocio, en tanto que en la localidad de Chapinero este porcentaje es menor con un 38% en el que estas unidades de negocio son atendidas directamente por su propietario. También es importante mencionar que estas localidades en un 21% generan empleo formal y en un 57% empleo informal.

Grafico 3. Genera usted empleo formal, informal o no genera empleo

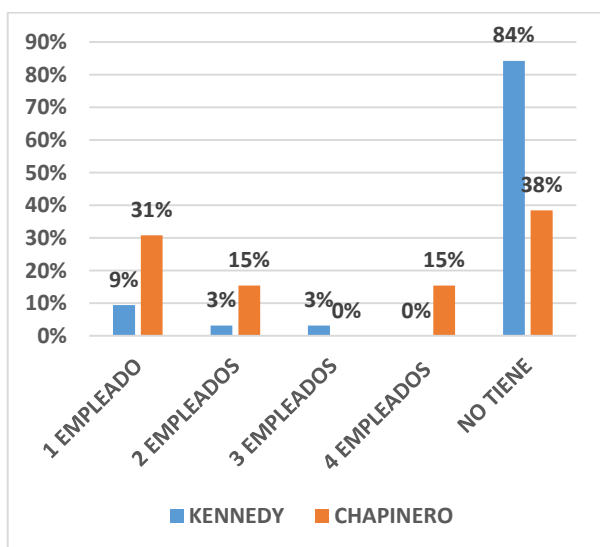


Fuente: Elaboración propia agosto del 2015.

Cuantos empleados tiene

Respecto del número de empleados se puede evidenciar que las tiendas cuentan con al menos un empleado, bien sea de carácter formal o informal es un porcentaje mínimo, teniendo en cuenta que esto es considerado como un gasto adicional.

Grafico 4. Cuantos empleados tiene.



Fuente: Elaboración propia agosto del 2015.

Registro y control contable

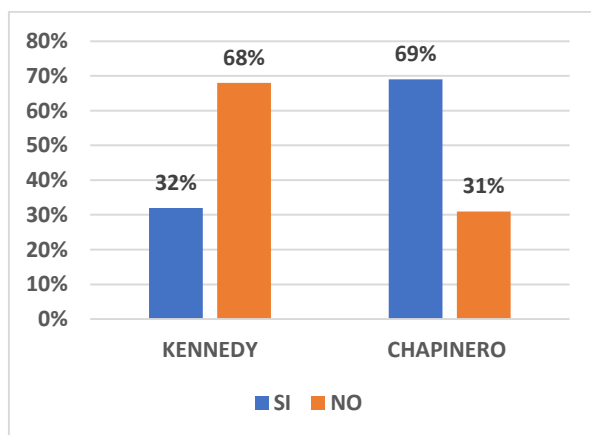
Como se mencionó anteriormente, una de las principales problemáticas que tienen las mipymes al momento de adquirir un crédito bancario es la presentación de su información contable, por lo cual se decide consultar si la unidad de negocios “tiendas de barrio” llevan o no contabilidad, si manejan registro de la mercancía que entra y sale de su negocio y como elaboran este registro, adicionalmente si saben cuáles son sus ventas diarias y que porcentaje de utilidad le genera los productos que vende.

Lleva contabilidad de su negocio

En la localidad de Kennedy el 68% de los encuestados afirmaron no llevar contabilidad del negocio. Es importante precisar que los tenderos en esta pregunta por su respuesta demostraron no tener conocimiento de cómo manejar contablemente su negocio, lo cual es un caso desafortunado que podría tener relación con su formación académica y el poco interés en llevar contabilidad.

Caso contrario para la localidad de Chapinero, en donde el 69% de los encuestados afirmaron llevar contabilidad de su negocio.

Grafico 5. Lleva contabilidad de su negocio



Fuente: Elaboración propia en agosto del 2015.

Lleva registro de la mercancía que entra y sale de su negocio y como lleva este registró

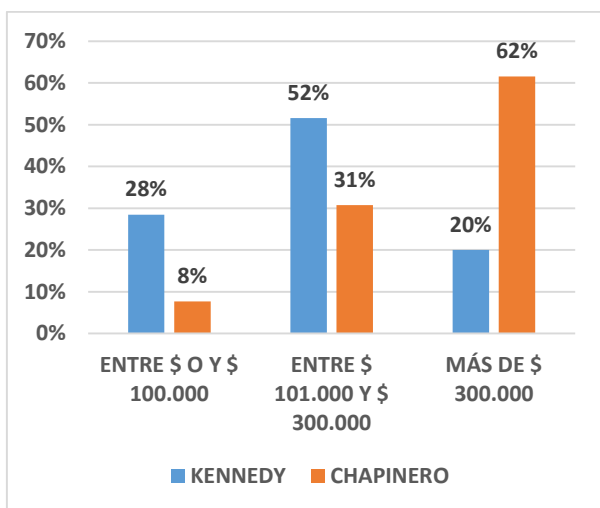
El 47% de los tenderos encuestados manifestaron no llevar control de la mercancía que entra y sale del negocio, lo que complica saber cuáles son sus gastos y definir si tienen utilidad, además no les permite tener un control del inventario de los productos que venden.

Caso contrario para el 53% de los tenderos que afirman llevar registros, en su mayoría apoyados en cuadernos, manteniéndose esto como una de las características de los tenderos que siempre lo han hecho por este medio, allí registran datos de las compras y ventas que realizan durante el día.

Sus ventas diarias en promedio son

Las ventas diarias en las tiendas de barrio tanto en la localidad de Kennedy como en la de Chapinero oscilan entre \$ 101.000 y \$ 300.000, representado en el 83% del total de la población encuestada.

Grafico 6. Sus ventas diarias en promedio son



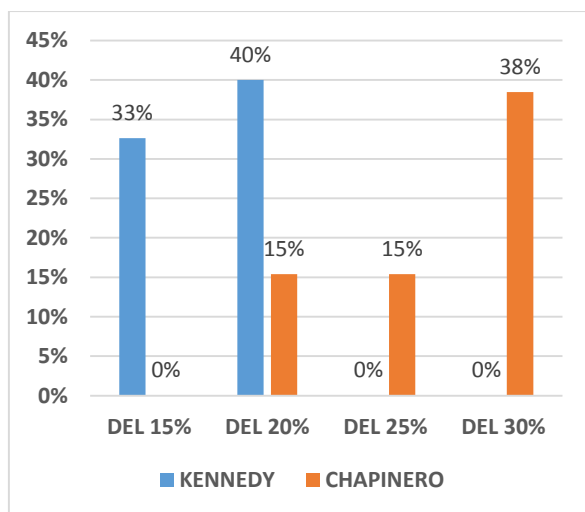
Fuente: Elaboración propia en agosto del 2015.

Qué porcentaje de ganancia le genera los productos que vende

En la localidad de Kennedy el 73% de los encuestados manifestaron que el porcentaje de ganancia de los productos que venden está entre el 15% y 20%, siendo estos porcentajes el máximo nivel de utilidad manifestado por el tendero para sobre llevar la competencia y además teniendo en cuenta los productos que tienen el precio sugerido.

Situación diferente se tiene al analizar la información de la localidad de Chapinero en donde el 68% de los encuestados revelaron tener porcentajes de utilidad en sus productos que va desde el 20% y hasta el 30%. Se puede inferir que el tipo de cliente es un factor que influye significativamente en este aspecto.

Grafico 7. Porcentaje de ganancia que le genera los productos que vende



Fuente: Elaboración propia agosto del 2015.

Fuentes de financiamiento

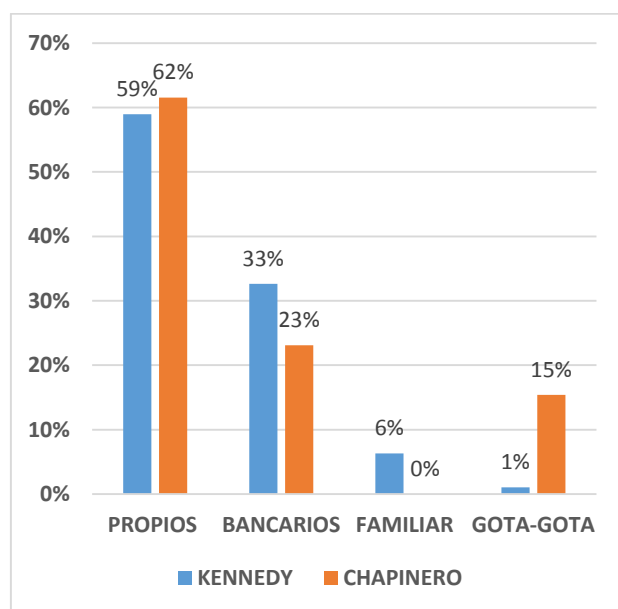
El objetivo principal de este documento es mostrar los mecanismos de apalancamiento financiero para la administración de capital de trabajo, por lo que es importante conocer como este tipo de unidad de negocio conforman su estructura financiera y a qué plazo

pactan sus deudas, lo que hace necesario identificar de donde provienen los recursos utilizados para la creación de su negocio: si fueron propios, préstamo bancario, préstamo familiar o si acudieron a los prestamistas informales que manejan el conocido sistema gota-gota, también es importante saber que otro sistema de financiamiento utiliza a la hora hacer un préstamo para su negocio y normalmente a que plazo pacta el pago de sus deudas.

Los recursos utilizados para la creación de su negocio fueron propios, bancarios, familiares o gota-gota

Tradicionalmente el capital con el que inician estos negocios proviene del patrimonio familiar y surge normalmente como iniciativa individual de emprendimiento, en espera de obtener los ingresos de sostenimiento para el tendero y su familia, sin embargo, durante la vida de estos, puede resultar necesario acudir a otras fuentes de financiación, que para este caso acuden al préstamo bancario; y por ultimo a préstamos familiares o al sistema gota-gota.

Grafico 8. Los recursos utilizados para la creación de su negocio

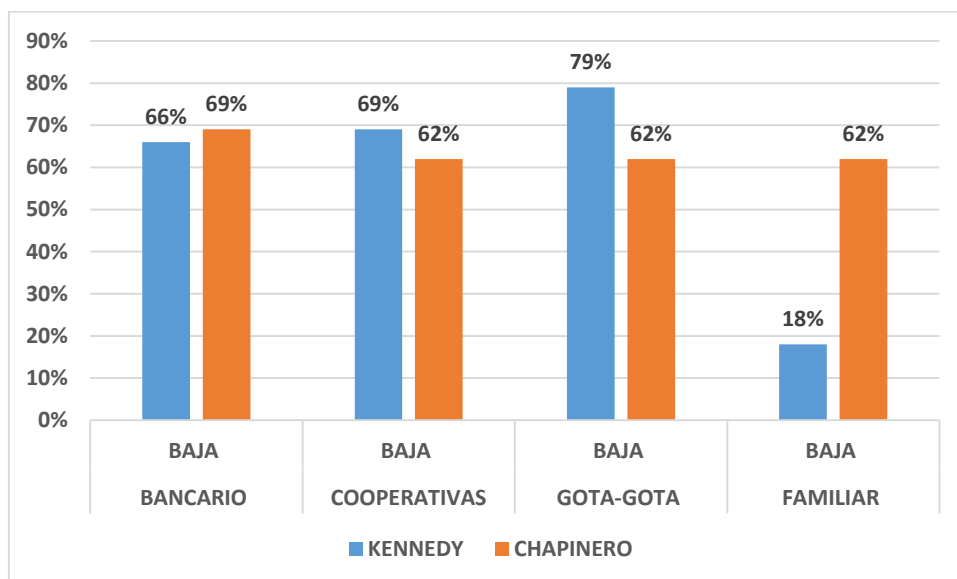


Fuente: Elaboración propia agosto del 2015.

Cual sistema de financiamiento utiliza a la hora hacer un préstamo para su negocio

Esta pregunta tuvo como objetivo evidenciar la frecuencia y el sistema de financiamiento utilizado por los tenderos para su negocio, dentro de las opciones de sistemas de endeudamiento se encontraban el bancario, cooperativas, el sistema gota-gota y el préstamo familiar. Donde se concluye que la mayoría de los encuestados no hacen uso de estos sistemas de endeudamiento ya que se destaca una frecuencia baja al momento de utilizarlos. No obstante, es importante mencionar que para 13 encuestados representados en un 21% el sistema de endeudamiento utilizado es el bancario con una frecuencia media.

Grafico 10. Cual sistema de financiamiento utiliza a la hora hacer un préstamo para su negocio



Fuente: Elaboración propia agosto del 2015.

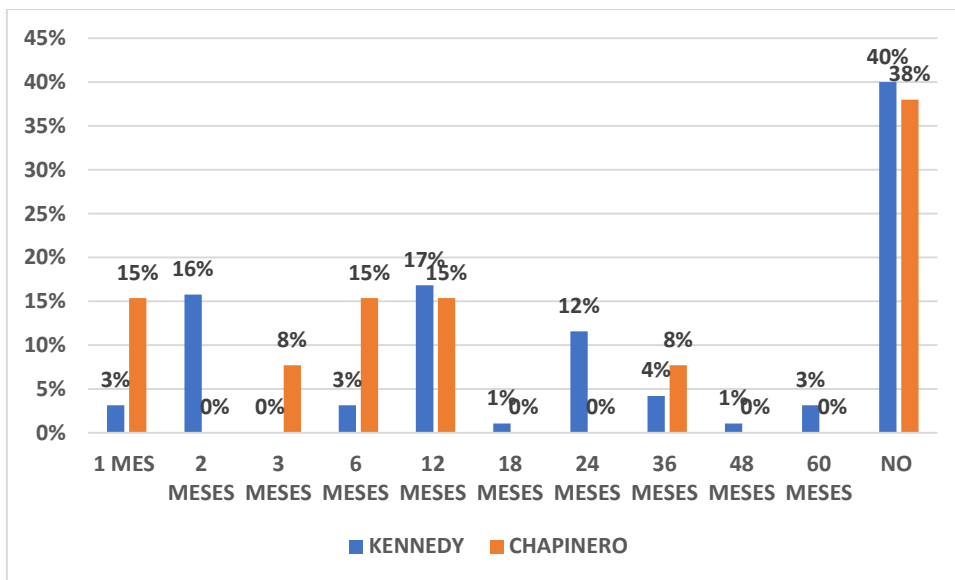
Normalmente a que plazo de tiempo pacta el pago de sus deudas

En la localidad de Kennedy 46 de los 95 encuestados representados en un 48% respondieron que el tiempo al que pactan sus deudas depende del tipo de préstamo que

hayan adquirido de allí que los tiempos pueden ir de 2 hasta 36 meses. Pero es de aclarar que para los 49 restantes es decir un 52% de los encuestados manifestaron no tener deudas actuales.

En cuanto a la localidad de Chapinero 7 de los 13 encuestados representados en un 54% afirmaron que difieren sus deudas de 1 mes a 12 meses.

Grafico 9. Normalmente a que plazo de tiempo pacta el pago de sus deudas



Fuente: Elaboración propia agosto del 2015.

La utilización del sistema financiero en productos como cuentas de ahorro o corrientes es significativamente baja ya que tan solo un 15% cuenta con uno de estos productos pues aseguran que los gastos bancarios son muy elevados.

Conclusiones

Frente al interrogante propuesto en este documento, se puede concluir que la mayor parte de las tiendas de barrio no se apalancan bajo ningún sistema de financiamiento que ofrece el sector financiero, ya que a partir de los resultados la tendencia de utilización es significativamente baja con niveles superiores al 60%.

Dada la participación que tienen los recursos propios en la creación y funcionamiento del negocio, el patrimonio familiar está en riesgo, por ende, si una tienda de barrio es mal administrada y por ese motivo desaparece esto implica que no solamente la familia puede quedar sin una fuente de empleo, sino que también quedara sin patrimonio. Por lo anterior todo negocio por pequeño que sea necesita hacer reinversión en capital de trabajo para su crecimiento y aporte en la economía del sector, esto le permite al tendero tener una planeación y seguimiento de los recursos invertidos para la eficiente operación del mismo, de ahí que muchos de los negocios que no acceden a la financiación con el tiempo no crezcan.

Uno de los aspectos más relevantes es el hecho de encontrar que los tenderos encuestados afirman no llevar contabilidad de su negocio a pesar de la importancia de esta; cabe resaltar que la Contabilidad es un proceso sistematizado y organizado de toda la información comercial de un negocio que facilita y contribuye en la toma de decisiones, lo cual no le permite a la tienda de barrio estar organizada plenamente, factor que las limita al momento de ingresar al sector financiero.

La falta de organización administrativa que tienen estos negocios se manifiesta en la manera informal en que los tenderos de las localidades de Kennedy y Chapinero manejan sus negocios. Uno de los factores influyentes es su nivel de formación académica el cual de acuerdo con los resultados es de básica secundaria, representados con el 69% y 55% respectivamente, esto incide notablemente en la visión que ellos tienen de su negocio, al considerar innecesario llevar contabilidad, registro de mercancía y formalizar a sus empleados.

La informalidad de los tenderos limita considerablemente el acceso al sector financiero, ya que dentro de la investigación se encontró que el 36% de los bancos que ofrecen líneas de crédito para este tipo de personas naturales exige estar organizados administrativamente. Como se logró evidenciar, el 54% de los tenderos encuestados no llevan registros contables lo que significa que estos negocios no van a poder apalancarse con estas entidades.

El acceso a créditos bancarios y el costo de los mismos está condicionado a la existencia y la calidad de la información financiera que presenta. Sin estados financieros, prácticamente esta unidad de negocio “tienda de barrio” está condenada a no obtener financiamiento de la banca.

Referencias Bibliográficas

- Blanco, C. (2011). Encuesta y estadística métodos de investigación cuantitativa en ciencias sociales y comunicación. Argentina:: Editorial Brujas.
- Cantu, C., Gámez, J., Ramírez, C., & [et al.]. (2012). Guía financiera para PYMES: análisis, diagnóstico y soluciones. Editorial Plaza y Valdés, S.A. de C.V.
- Córdoba, P. (2012). Gestión financiera. Editorial Ecoe Ediciones.
- Ferro, J., Ibarra, O., Gomez, E., & [et al] . (2014). Libro historial empresarial de Barranquilla (1880-1980), capítulo 3 "Las tiendas de barrio en barranquilla". Editorial Universidad del Norte.
- Londoño, E. (2004). La tienda de barrio en Colombia: un canal importante en la distribución de productos de gran consumo.
- Más facilidades para acceder a créditos de bajo monto . (23 de diciembre de 2014). *portafolio*.
- Neiras, D. (2009). Análisis de créditos a pequeñas y medianas empresas (PYMES). Editorial el Cid Editor.
- Pérez, A. (2009). El capital de trabajo neto en las empresas. . Argentina: : El Cid Editor | apuntes, 2009.