

**Revisión de los Mecanismos de Financiación para el Apalancamiento y Sostenibilidad de la
Tienda de Barrio en Santander**

Nelson Fabian Herrera Gómez

Especialización en Finanzas

Nelson Fabián Herrera Gómez, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Pontificia
Bolivariana

La correspondencia de esta revisión debe ser dirigida a Nelson Fabián Herrera Gómez

Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Pontificia Bolivariana,

Autopista Bucaramanga - Piedecuesta Km. 7 (Santander, COL)

2021

Tabla de Contenido

Introducción	9
Problema de Investigación	11
Objetivos	13
Justificación	14
Antecedentes	16
Marco Teórico.....	19
Metodología	24
Resultados	29
Resultados	50
Conclusiones	52
Anexos	56

Lista de Tablas

Tabla 1 Formas de Financiación a Corto Plazo	20
Tabla 2 Formas de financiación a largo plazo	21
Tabla 3 Distribución Tiendas por Comunas de Bucaramanga.....	26
Tabla 4 Tiendas de barrio Comuna 3 de Bucaramanga	27
Tabla 5 Cálculo muestra para encuesta.....	28
Tabla 6 Entidades Financieras	35
Tabla 7 Características Financiación Cooperativas	36
Tabla 8 Características Financiación Fundaciones	37
Tabla 9 Características de Financiación Bancos.....	38
Tabla 10 Clasificación Entidades Financieras	42
Tabla 11 Escala Numérica Método Análisis Jerárquico.....	43
Tabla 12 Matriz Comparación de Criterios	44
Tabla 13 Importancia con Respecto al Criterio Tasa.....	45
Tabla 14 Importancia con Respecto al Criterio Plazo	46
Tabla 15 Importancia con Respecto al Criterio Cuota.....	47
Tabla 16 Importancia con Respecto al Criterio Monto.....	48
Tabla 17 Preferencia de Alternativas	49

Lista de Gráficas

Gráfico 1. Resultados Encuesta Pregunta 1	29
Gráfico 2. Resultados Encuesta Pregunta 2	30
Gráfico 3. Resultados Encuesta Pregunta 3	31
Gráfico 4. Resultados Encuesta pregunta 4.	31
Gráfico 5. Resultados Encuesta Pregunta 5	32
Gráfico 6. Resultados Encuesta Pregunta 6	33
Gráfico 7. Resultados Encuesta Pregunta 7	33
Gráfico 8. Resultados Encuesta Pregunta 8	34

Lista de Fórmulas

Fórmula 1 Fórmula de Población Finita	28
Fórmula 2 Fórmula Razón de Consistencia	44

Lista de Anexos

Anexos 1. Encuesta..... 56

RESUMEN GENERAL DE TRABAJO DE GRADO

TITULO: Revisión de los Mecanismos de Financiación para el Apalancamiento y Sostenibilidad de la Tienda de Barrio en Santander

AUTOR(ES): Nelson Fabian Herrera Gómez

PROGRAMA: Esp. en Finanzas

DIRECTOR(A): Julio Enrique González Ambrosio

RESUMEN

El presente trabajo busca establecer un diagnóstico de la situación actual del método de financiación utilizado por los tenderos del barrio San Francisco en Bucaramanga (Santander) para solventar las obligaciones económicas propias de su operación, tales como el pago a proveedores, pago de nómina, mejoras locativas, entre otros y de esta forma identificar las entidades financieras públicas o privadas cuyas opciones de financiación sean viables para esta línea de negocio, reuniendo, clasificando y consolidando la información sobre los requisitos y las condiciones necesarias para acceder a una línea de crédito de acuerdo con las políticas de las entidades consultadas. El diagnóstico se establece bajo la aplicación del método analítico jerárquico, que en principio busca conocer los criterios de calificación de las variables que componen el crédito, como la tasa, el monto, el plazo y la cuota, mediante una técnica de estadística estructurada por matrices, que ponderan la relevancia de las variables objeto de estudio, de acuerdo con las necesidades de financiación, lo cual arroja un resultado que determina las alternativas con mayor viabilidad para acceder al crédito.

PALABRAS CLAVE:

Financiación, tasa, cuota, monto, plazo, crédito

V° B° DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

GENERAL SUMMARY OF WORK OF GRADE

TITLE: Review of financing mechanisms for the leverage and sustainability of the neighborhood store in Santander

AUTHOR(S): Nelson Fabian Herrera Gómez

FACULTY: Esp. en Finanzas

DIRECTOR: Julio Enrique González Ambrosio

ABSTRACT

The present work seeks to establish a diagnosis of the current situation of the financing method, used by the shopkeepers of the San Francisco neighborhood in Bucaramanga (Santander) to solve the economic obligations of their operation, such as payment to suppliers, payment payroll, leasehold improvements, among others and in this way identify the public or private financial entities whose financing options are viable for this line of business, gathering, classifying and consolidating the information on the requirements and conditions necessary to access a credit line in accordance with the policies of the entities consulted. The diagnosis is established under the application of the hierarchical analytical method, which in principle seeks to know the qualification criteria of the variables that make up the credit, such as the rate, the amount, the term and the installment, through a statistical technique structured by matrices, which weigh the relevance of the variables under study, according to the financing needs, which yields a result that determines the most viable alternatives to access credit.

KEYWORDS:

Financing, rate, installment, amount, term, credit

V° B° DIRECTOR OF GRADUATE WORK

Introducción

El presente trabajo pretende dar a conocer y analizar la problemática que enfrentan los tenderos en Bucaramanga (Santander), quienes han visto afectados sus negocios por la disminución de la demanda de clientes, lo cual les ha generado varios problemas tales como no contar con el dinero suficiente para el pago de sus facturas a proveedores, el pago de nómina y de otras obligaciones, trayendo graves consecuencias a sus negocios como la falta de unidades para la venta y la poca variedad de productos de la canasta familiar que sus clientes demandan, lo que conlleva a que estos opten por decidir hacer sus compras en grandes superficies o en los famosos Hard discount, los cuales conocemos en Bucaramanga como D1, Justo y Bueno, entre otros.

Analizando la dinámica comercial se encontró que las tiendas de barrio cuentan con proveedores que le ofrecen dejar sus productos con diferentes opciones de crédito directo, sin embargo, los precios no son los más favorables dejando en desventaja al tendero frente a los demás competidores que realizan el pago de contado a sus proveedores. Esta difícil situación es una de las tantas decisiones a las que se enfrentan los tenderos al momento de negociar sus compras, motivo por el cual prefieren realizar el pago de contado y en el caso de no contar con el dinero en efectivo se ven obligados a rechazar el pedido, generando desabastecimiento y corriendo el riesgo que en el mediano plazo comiencen a ser tildados como negocios en decadencia.

La finalidad de este trabajo es dar a conocer al detalle los requerimientos y especialidades existentes en temas de financiación para este canal de distribución, logrando encontrar las alternativas razonables que se ajusten a la necesidad económica del tendero para acceder a

condiciones comerciales más atractivas y rentables en el mercado en que se desarrollan, lo cual podrá convertirse en un salvavidas que apoye estos negocios de alta tradición en todo el País.

Problema de Investigación

Planteamiento del Problema

En Colombia, para el año 2018 las tiendas de barrio llegaron a representar un 52% de la torta de mercado de consumo masivo, donde alrededor de 266.000 unidades de negocio ofrecieron a los habitantes de diversos sectores, productos de la canasta familiar en presentaciones pequeñas que se adecuaban a su bolsillo (Portafolio, 2019).

Así mismo, de acuerdo con estudios de Fenalco las tiendas de barrio son el sustento económico entre una y dos familias y aportan a la disminución del desempleo, pues 4,25 personas por cada negocio son empleadas en estos establecimientos contribuyendo al crecimiento laboral, así mismo, el estudio arrojó que la mediana general del 63% de los tenderos son mujeres donde un 40% son cabezas de hogar (Fenalco, 2019).

Por otra parte, las tiendas de barrio por años han mantenido la tradición de brindar a sus clientes créditos informales para adquirir los productos de primera necesidad y evitar la angustia recurrente del colombiano promedio para garantizar su alimentación y la de su familia. Una tienda de barrio puede llegar a ofrecer la totalidad de los productos de la canasta familiar satisfaciendo las necesidades y urgencias de la mayoría de sus clientes. (El Herald, 2019)

Este canal de distribución comenzó a sentir una amenaza latente en 2017 con la entrada de los hard discount, donde el margen de ganancia reducido de estos comenzó a modelar precios muy bajos en los productos similares ofrecidos por los tenderos, seduciendo de esta manera a los clientes tradicionales de la tienda de barrio (Portafolio, 2018). Como consecuencia de ello, ha provocado una disminución en las ventas afectando la liquidez de las tiendas de barrio, causando problemas como demoras en el pago de las facturas a proveedores y el poco abastecimiento del surtido diario del establecimiento; pero los problemas no paran allí, según cifras de un estudio

realizado por Nielsen en los últimos dos años han cerrado cerca de 22.000 tiendas en toda Colombia, debido al porcentaje de participación que han capturado los hard discount y la fuerte competencia de precios que es de 4,3% más bajo que una tienda tradicional (Sánchez, 2019).

Estos comerciantes presentan otras dificultades adicionales a la competencia, como lo es el control contable y financiero, pues el desconocimiento en estos temas les hacen tomar decisiones erróneas cuando requieren fortalecer su liquidez; la mayoría de tenderos de manera empírica llevan su contabilidad en un cuaderno y cuando se ven obligados a inyectar capital a su negocio, prefieren acudir a los llamados gota a gota que a un crédito financiero por la desconfianza que les genera el interés causado, el valor de la cuota o incluso el no cumplimiento de los requerimientos solicitados por la entidad.

De ahí la importancia de ofrecerles a los tenderos alternativas de financiación que sirvan como músculo financiero para sobrellevar los créditos informales que ellos ofrecen a sus clientes o mejor dicho la acción de fiar, y a su vez evitar que sean víctimas de la usura aplicada por los gota a gota, lo anterior a fin que puedan escoger una mejor opción que contribuya a fortalecer las operaciones de su negocio y puedan generar nuevas estrategias comerciales que les permitan mantener su participación en el mercado y a su vez la estabilidad laboral de sus empleados.

Pregunta de Investigación

¿Cuáles podrían ser las cinco mejores opciones en alternativas de financiación para las tiendas de barrio?

Objetivos

Objetivo General

Determinar las cinco alternativas de financiación ofrecidas por los organismos o programas de ayuda económica pública o privada orientada al fortalecimiento y sostenibilidad de las tiendas de barrio en la localidad de San Francisco en la ciudad de Bucaramanga.

Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico sobre la situación actual de cómo se financian las tiendas de barrio en San Francisco cuando la necesidad de su operación lo requiera.
- Identificar las entidades financieras públicas y privadas a las que pueden acceder los tenderos determinando los requisitos de solicitud, costos de financiación, formas de pago, condiciones y beneficios.
- Realizar un análisis comparativo de las cinco posibilidades financieras que pueden escoger los tenderos para el fortalecimiento de su unidad de negocio.

Justificación

De acuerdo con la investigación realizada por Fenalco en el año 2018 y presentada en su página web mediante el libro “En defensa del pequeño emprendedor tiendas de barrio”, se detalla un análisis estadístico de la mediana de ventas semanales de los tenderos en diez ciudades principales de Colombia y la forma como puede llegar a impactar su rentabilidad si se aplica un impuesto a las bebidas no alcohólicas, teniendo en cuenta que representan el 22% de sus ingresos. El planteamiento anterior y la experiencia en el trabajo de campo realizado por los investigadores permitieron establecer al detalle hallazgos significativos donde se determinó que la mediana de ingresos brutos semanales de una tienda en Colombia es de 1.300.000 pesos, siendo las tiendas de la costa caribe las que registran más altos ingresos que las demás en las otras regiones del país. Dentro de las diez ciudades objeto de estudio se encuentran Cartagena, Santa Marta, Barranquilla, Montería, Bucaramanga, Bogotá, Medellín, Villavicencio, Cali y Pereira, donde la ciudad de Bucaramanga queda en la quinta posición con una mediana de ingresos brutos semanales de 1.200.000 pesos, información que permite realizar un análisis sobre aspectos de disciplina económica de este canal de distribución en la ciudad de Bucaramanga para conocer los elementos de mayor impacto sobre la rentabilidad de estos negocios a causa de factores de competitividad y manejo financiero interno. (Fenalco, 2018)

Es importante resaltar la labor que realizan las tiendas de barrio en la cadena de suministros del país, siendo no solo una vitrina para las marcas conocidas sino también para aquellas que apenas están comenzando a sembrar su producto en el consumidor final, aportando significativamente a la generación de empleo del territorio donde se encuentran ubicadas. Por este motivo resulta interesante dar a conocer los diferentes mecanismos de financiación a los

cuales pueden acceder los tenderos con el fin de mantener estas unidades de negocio y evitar que por desconocimiento terminen extinguiéndose del mercado colombiano.

Antecedentes

Se encontró una investigación desarrollada por el Semillero de Investigación La Vitrina de la Fundación Universitaria de Areandina, un estudio que explica los componentes relevantes y más representativos en el canal de distribución de las tiendas de barrio en Colombia, conformado por 10 artículos que detallan hallazgos y análisis de la información recolectada sobre los aspectos internos y externos a los que se enfrentan los tenderos, las ventajas y desventajas frente a la competencia de grandes superficies, el rol que desempeñan para su comunidad y familia, y el acceso a microcréditos para garantizar su rentabilidad, crecimiento y sostenibilidad. Es un gremio que se ha fortalecido a lo largo de los años y que se han convertido en uno de los canales de distribución que generan mayores utilidades al país gracias a la manera como operan y la forma como generan confianza con sus clientes logrando cautivar así su público objetivo, sin embargo, deben continuar enfocando esfuerzos en mantenerse a la vanguardia de las nuevas tendencias del mercado. Esta investigación es pertinente con el trabajo aquí planteado ya que muestra una estructura clara de la importancia que tienen las tiendas de barrio en el sector mediante información cualitativa y cuantitativa que brinda un aporte relevante para el desarrollo de la misma. (Bravo, Alba, & Arévalo, 2019).

En una investigación realizada por estudiantes de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, se encontró una propuesta de medidas que deben tomar las tiendas de barrio para asegurar su sostenibilidad en el mercado basado en un modelo económico colaborativo para soportar el impacto de las estrategias comerciales empleadas por las tiendas D1, Justo & Bueno y Ara. El estudio describe las características con las que cuentan este tipo de tiendas y la forma como las han empleado en el mercado colombiano amenazando las tiendas de barrio, incrementado el número de sedes por el territorio nacional. La recolección de la información se realizó a través de

las principales páginas o portales web que realizan estudios o investigaciones sobre los hard discount y mediante la aplicación de una encuesta a una muestra representativa para conocer la percepción de los tenderos frente a este tipo de competencia. El análisis de los resultados permitió conocer los aspectos positivos y negativos empleados por las tiendas de barrio plasmados en un modelo DOFA permitiendo determinar la opción más acertada para potencializar este canal de distribución frente a los hard discount. (Rodríguez, Morris, & Jaimes, 2019)

Es relevante mencionar que, dentro de la modalidad del crédito comercial, se ofrece tres tipos de solución mediante el crédito preferencial o corporativo, crédito de tesorería y crédito ordinario ofrecido por Bancos, corporaciones financieras, compañías de financiamiento comercial y cooperativas financieras a una tasa referencial de acuerdo con el producto brindado. Dentro de las entidades que se destacan por este tipo de financiación se encuentran Bancolombia, Banco de Bogotá, Banco Davivienda, Banco de Occidente y Banco BBVA, donde cada de una ellas tienen diversas opciones de poder ofrecer otro tipo de créditos complementarios como el crédito de libre inversión, el crédito rotativo y tarjetas de crédito con diferentes periodicidades de amortización y tasa variable. (Cámara de Comercio de Medellín, 2017)

Las tiendas de barrio además de vender productos a sus clientes, cuentan con atributos especiales como variedad en artículos en diversos tamaños y proporciones que se ajustan a las necesidades de las personas que lo visitan, la ubicación geográfica permite un acceso más cómodo y cercano en diferentes barrios de la ciudad, al igual que la manera de atención fraterna por parte del tendero donde genera un vínculo de confianza y brinda la opción de fiar sin generar ningún tipo de interés.

Teniendo en cuenta la modalidad de operación de este canal de distribución y en tiempos de crisis, es necesario buscar alternativas que puedan ayudar a superar la necesidad de forma ágil, cumpliendo requisitos mínimos dentro de la ley y garantizando el pago de la obligación bajo intereses ajustados a la realidad económica del país y de la unidad de negocio que solicita la inversión, es allí donde se encuentra otra posibilidad viable llamada crowdfunding, que es una financiación en masa o colaboración de un grupo de personas para ayudar a llevar a cabo una determinada tarea o suplir una necesidad. (Gardiol, 2015)

Marco Teórico

Colombia es un país que posee una gran cantidad de micros, pequeñas y medianas empresas que conforman el grupo de las pymes, gracias al talento de sus fundadores y su audacia para demostrar emprendimiento e innovación han llegado a ofrecer productos y servicios de la más alta calidad, representando así el 90% del sector productivo a nivel nacional y brindando un 80% de empleabilidad en todo el país, razón por la cual el gobierno enfoca sus esfuerzos en generar estrategias que impulsan el crecimiento y sostenibilidad de las mismas, garantizando que las actividades económicas que generan continúen aportando al Producto Interno Bruto y al desarrollo social y económico. (El Tiempo, 2019)

El crédito es un préstamo de dinero, donde una parte conocida como acreedor se lo otorga a otra conocida como deudor, pactando un compromiso de devolver dicho dinero de forma gradual mediante el pago de cuotas establecidas en un plazo o tiempo determinado, el cual tiene un interés adicional que compensa a quien presta, por lo tanto, de acuerdo con el valor del préstamo se fija la tasa de interés y plazo para calcular el valor de la cuota. (Finanzas Prácticas, 2021)

Así mismo, cuando el deudor realiza el pago de las cuotas pactadas al acreedor se está realizando la amortización al crédito contemplando los 3 elementos fundamentales como lo es, el monto, el tipo de interés y el plazo, donde se debe considerar que, a mayor plazo de amortización, mayor es el pago de intereses, pero que a su vez el valor de la cuota es menor, por tal razón la amortización se puede clasificar en 3 tipos, la amortización de cuota constante donde se paga la misma cuota pero el dinero se distribuye por periodos entre los intereses y capital amortizado, la amortización de cuota creciente donde el valor de la cuota va aumentando con el paso del tiempo y la amortización de cuota decreciente donde la deuda es la misma y el pasivo

disminuye mes a mes lo que hace que el valor de los intereses disminuyan proporcionalmente. (Finanzas Prácticas, 2021)

La financiación es un aporte de dinero realizado por una empresa, entidad o persona a la parte interesada para poder llevar a cabo el desarrollo de una actividad, proyecto o negocio, el cual establece condiciones de pago con características como plazo, monto y/o tasa de interés. Así mismo existen dos formas de financiación de acuerdo con el origen del dinero requerido, una de ellas es el financiamiento interno donde se obtiene con recursos propios ya sea generado por la utilidad de la empresa, por ahorros personales, por venta de activos o por sus dueños y accionistas, y también se tiene el financiamiento externo que se obtiene por parte de entidades o inversores que no pertenecen a la empresa como los bancos, cooperativas, fondos de capital privado y/o organismos públicos que por lo general requieren de cierto tipo de validación, contraprestación o endeudamiento. (Crowdfunding, 2017)

También la financiación se puede categorizar de acuerdo con el plazo de vencimiento o según el tiempo que dure el mismo:

- Financiamiento a corto plazo: se origina cuando el plazo máximo para la devolución el dinero o esperar recibir resultados sea inferior a un año. **Ver tabla 1.**

Tabla 1

Formas de Financiación a Corto Plazo

Forma de financiación	Descripción
Línea de Descuento Comercial	El banco le permite a la empresa presentar títulos de crédito a descontar (facturas, letras, pagarés) antes de su vencimiento y el banco lo adelanta cobrando intereses en función del plazo que falte hasta su vencimiento, si este título de crédito luego no es atendido, el banco te cobrará unos gastos de devolución.

Línea de crédito	La entidad permite disponer de una cantidad de fondos durante un periodo de tiempo donde solo se pagará intereses por la cantidad y tiempo de los fondos dispuestos, se utiliza para financiar el circulante y es ideal cuando no se sabe exactamente cuánta cantidad de financiación se va a necesitar.
Descubierto en cuenta corriente	Se da cuando el banco permite disponer dinero por encima del saldo efectivo, tiene que estar autorizado por la entidad y suelen cobrar grandes intereses y comisiones por ellos. No obstante, permite una liquidez inmediata para salir de un momento puntual difícil.
Anticipo de recibos	El banco anticipa los recibos procedentes de la actividad de la empresa antes de que lleguen a su vencimiento, pudiendo disponer en el acto del importe de estos, previo descuento de unos intereses y comisiones.
Factoring	Se cede el derecho a cobro de los créditos comerciales de la empresa (letras, recibos, pagarés, facturas) a favor de la entidad de crédito (factor) la cual se encargará de todas las gestiones de cobro y asumirá el riesgo a cambio de una comisión y de unos intereses que cobrarán a la empresa en función del tiempo que falte hasta el vencimiento.
Confirming	Se origina cuando se cede la gestión de los pagos a proveedores garantizándoles a éstos el cobro de la deuda. La empresa envía las facturas de los proveedores a la entidad de Confirming y esta lo comunica a los proveedores y les da la opción de adelantar el importe antes de su vencimiento previo pago de unos intereses y comisiones.

Fuente: Tomada de la página de Crowdlending.es (Crowdlending, 2017)

- **Financiamiento a largo plazo:** se origina cuando el plazo para obtener resultados o aportes desinteresados para sostener la iniciativa en el tiempo sea superior a un año.

Ver tabla 2.

Tabla 2

Formas de financiación a largo plazo

Forma de financiación	Descripción
Préstamo Bancario	La entidad financiera presta a la empresa una cantidad de dinero determinado, con garantía personal o real, a un plazo de tiempo determinado y a un tipo de interés pactado por ambas partes.

Leasing financiero	En este tipo de financiación hay tres figuras el arrendador (la sociedad de leasing que financia el bien) el arrendatario (la pyme que firma el contrato de leasing y usa el bien) y el distribuidor (que es quien suministra el bien y cobra el precio del bien entero de la sociedad de leasing). Se pagan unas cuotas mensuales, pactadas en contrato, durante un plazo que suele ser de 2 a 6 años para bienes de equipo y de 10 años para bienes inmuebles y que al finalizar el mismo puede devolver el bien o pagar el valor residual y quedárselo.
Renting o leasing operativo	Se diferencia del anterior en que desaparece la figura del distribuidor y el que pone el bien en disposición y el que cobra las cuotas mensuales es la misma entidad. También se diferencia en que aquí la cuota es un gasto al 100% para la empresa arrendataria y que el plazo suele ser de 1 a 3 años. La empresa de Renting se hace cargo de las reparaciones, mantenimiento, impuestos y todo lo necesario para que el bien funcione perfectamente y al finalizar el contrato, también se puede cambiar por otro de igual característica o quedárselo pagando el valor residual, que suele coincidir con el valor de mercado.

Fuente: Tomada de la página de Crowdlending.es (Crowdlending, 2017)

Uno de los mecanismos de financiación populares manejado por pequeños empresarios es el crédito con proveedores, el cual es uno de los métodos tradicionales más utilizados por los comerciantes donde su modalidad consiste en que el proveedor le brinde a su cliente un lapso de corto plazo para pagar la factura correspondiente, generalmente el plazo es de 15, 30 o 45 días permitiendo dar un tiempo prudente para el pago del saldo. (Cámara de Comercio de Medellín, 2017)

Otras de las opciones de financiación que se ha incrementado en su acceso es el microcrédito, pues es un método de financiación adquiridos por personas o microempresas que tienen acceso limitado al crédito formal, el cual tiene una característica obligatoria en donde el valor del microcrédito no puede superar los 25 salarios mínimos mensuales vigentes de acuerdo con lo establecido en el artículo 39 de la ley 590 del 2000. Estos microcréditos son otorgados por Organizaciones no gubernamentales (ONG) y entidades financieras vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) y por la Superintendencia de Economía

Solidaria, entre las cuales se encuentran Banco Agrario, Banco Mundo Mujer, Bancamía, WWB, el Banco Caja Social y Bancompartir; entre las compañías de financiamiento comercial se encuentra Credifinanciera y Oicolombia, y entre las cooperativas financieras están John F. Kennedy, Confiar, Cooperativa Financiera de Antioquia, Coopcentral y Coofinep. (Cámara de Comercio de Medellín, 2017)

Existen cuatro modalidades que aplica el crowdfunding dependiendo de la necesidad que se plantea, donde se puede solicitar como donación para fines no lucrativos, recompensa donde se beneficia de un valor futuro sea en bienes o servicios, préstamos donde se exponen los proyectos o necesidades para ser evaluados y el último que es de inversión donde se ofrece parte del proyecto o empresa a quienes desean invertir, este último también es conocido como Business Angels. (Gardiol, 2015)

En Colombia el crowdfunding ha operado de forma intermitente y bajo esquemas que se podría decir poco legales, esto debido a que aún se encuentra en borrador la regulación que permitirá la creación apropiada de las plataformas digitales con las que opera esta modalidad de financiación, además del latente temor del gobierno y los colombianos de acceder a un medio meramente virtual, razón por la cual se ha incluido en el borrador que estas plataformas tengan una existencia física y representación legal en cualquiera de las ciudades del país. (Bernal & Onliveros, 2018).

Metodología

Método de Estudio

El tipo de investigación aplicado es descriptivo y comprende el ámbito cuantitativo y cualitativo, donde se busca identificar las características económicas dadas por cada uno de los programas que brindan una solución financiera para los tenderos, mediante el proceso de adquisición de créditos que se ajuste a su necesidad.

Alcance

El alcance es de manera exploratoria, teniendo en cuenta que el tema se abordará de forma general para llegar a los factores específicos del mismo, y de esta forma establecer los aspectos relevantes que contribuirán con el aporte al análisis objeto de estudio. La investigación se realizará en la ciudad de Bucaramanga específicamente en la comuna 3 en el barrio San Francisco y la información objeto del estudio se tomará del segundo semestre del año 2020.

Diseño Metodológico

Inicialmente se determinará la muestra de la población objeto de estudio mediante el uso de una fórmula estadística para la aplicación de un instrumento de recolección de datos a los tenderos, donde se recogerá la información necesaria para obtener el diagnóstico de su situación actual y conocer cómo financian su unidad de negocio.

Luego se pasa a revisar la información de las páginas de internet de las entidades financieras que brindan diferentes tipos de financiación a los tenderos en la ciudad de Bucaramanga, para su posterior digitación en un cuadro comparativo especificando las características y requisitos del crédito brindado por cada entidad. Si la información publicada en

las páginas de internet está incompleta o carece de datos se realizarán visitas o entrevistas a dichas entidades.

Basado en el cuadro comparativo se realizará una clasificación de las diferentes alternativas para seleccionar las más convenientes de acuerdo con los criterios o necesidades manifestadas por los tenderos en el diagnóstico inicial, y de esta forma aplicar el modelo analítico jerárquico que mostrará las opciones de mayor calificación para la selección de las alternativas.

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

- **Fuentes primarias:** Recolección de información mediante una encuesta aplicada a la población objeto de estudio e investigación realizada por medio de internet en las páginas financieras, empresas públicas o privadas donde se pueda recopilar, clasificar y analizar todo tipo de información que respalde este trabajo.
- **Fuentes secundarias:** Se enfoca directamente en datos estadísticos como registro del DANE, Cámara de Comercio, Fenalco, revistas económicas, entre otras, que permitan complementar ampliamente la información obtenida de las fuentes primarias.

Técnicas de Procesamiento y Análisis de datos

Se utilizará la fórmula muestral de población finita que establece el número de tiendas necesarias para aplicación de una encuesta que permite obtener información confiable y precisa para el desarrollo de la investigación.

Se graficarán los resultados arrojados por la encuesta para analizar cada aspecto estableciendo los componentes relevantes para determinar los criterios que se evaluarán y permitirán seleccionar las alternativas más convenientes.

Se aplicará el modelo del método analítico jerárquico con las entidades financieras seleccionadas que se ajustan a las necesidades de los tenderos en tema de financiación y de esta forma obtener los resultados con la calificación ponderada de los criterios evaluados.

Muestra

De acuerdo con la información suministrada por la Cámara de Comercio de Bucaramanga existen en total 3069 tiendas en la ciudad de Bucaramanga distribuidos en las 17 comunas de la siguiente manera. **Ver tabla 3.**

Tabla 3

Distribución Tiendas por Comunas de Bucaramanga

No. Comuna	Comuna	Cantidad	Participación
3	San Francisco	395	13%
N.E	Sin registro	324	11%
13	Oriental	261	9%
1	Norte	240	8%
5	García Rovira	229	7%
4	Occidental	206	7%
6	La concordia	196	6%
10	Provenza	167	5%
15	Centro	159	5%
11	Sur	146	5%
17	Mutis	139	5%
12	Cabecera del llano	115	4%
2	Nororiental	110	4%
14	Morrórico	110	4%
8	Sur occidente	104	3%
7	La ciudadela	77	3%
9	La pedregosa	66	2%
16	Lagos del cacique	25	1%
Total		3069	100%

Fuente: Elaboración Propia

El 11% de las tiendas catalogadas sin registro, fueron de aquellos tenderos que al momento de su inscripción no diligenciaron el campo donde se informa el barrio. Así mismo se logra evidenciar que la comuna 3 tiene un total de 395 tiendas y representa el mayor porcentaje de tiendas en la ciudad de Bucaramanga, por lo tanto, se tomará como base para determinar la muestra objeto de estudio. La comuna 3 está compuesta por 11 barrios de la siguiente manera.

Ver tabla 4.

Tabla 4

Tiendas de barrio Comuna 3 de Bucaramanga

Comuna	Barrio	Total	Participación
3	San Francisco	159	40%
3	Comuneros	81	21%
3	Universidad	43	11%
3	Alarcón	39	10%
3	San Rafael	24	6%
3	Norte Bajo	14	4%
3	Chapinero	14	4%
3	Mutualidad	10	3%
3	Modelo	8	2%
3	Puerto Rico	2	1%
3	El Cinal	1	0%
Total		395	100%

Fuente: Elaboración Propia

Dentro de los 11 barrios que conforman la comuna 3, se evidencia que el barrio San Francisco tiene un total de 159 tiendas representando el 40% del total general de la comuna 3, lo cual se tomará como la población necesaria para aplicar la fórmula de muestreo de población finita. **Ver fórmula 1.**

Fórmula 1*Fórmula de Población Finita*

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z^2 \times p \times q}$$

Nivel de confianza	Puntuación Z
0,8	1,28
0,85	1,44
0,9	1,65
0,95	1,96
0,99	2,58

N: Tamaño de la muestra

Z: Nivel de confianza

p: Probabilidad de éxito

q: Probabilidad de fracaso

d: Nivel de precisión absoluta

% Precisión

Valor d

97 0,03

95 0,05

93 0,07

El tamaño de la muestra (N) fue de 159 establecimientos, el nivel de confianza (Z) escogido es del 95%, la probabilidad del éxito es del 50% y la probabilidad de fracaso es del 50%, en el nivel de precisión absoluta se realizaron 3 escenarios con diferentes criterios, del 93%, 95% y 97%, donde finalmente para la confiabilidad de la información se escogió el escenario 1 para un total de 138 encuesta a realizar en el barrio San Francisco con un porcentaje de precisión del 97%. **Ver tabla 5.**

Tabla 5*Cálculo muestra para encuesta*

ESCENARIO	N	Z	p	q	d	n = Muestra
Escenario 1	159	1,96	0,5	0,5	0,03	138
Escenario 2	159	1,96	0,5	0,5	0,05	113
Escenario 3	159	1,96	0,5	0,5	0,07	88

Fuente: *Elaboración Propia*

Resultados

Dando cumplimiento al diagnóstico que nos permitirá conocer la situación actual de la manera como se financian las tiendas de barrio en San Francisco, se determinó que para la investigación en curso se utilizará la encuesta como la herramienta base para la recolección de la información. El diseño de la encuesta está estructurado con 8 preguntas enfocadas a conocer la forma en que se financian los tenderos, con respuestas de selección múltiple o respuesta de orden de prioridad en las opciones brindadas, lo cual permitirá que su ejecución sea de manera rápida y eficiente, a su vez facilitará la tabulación de la información para el análisis. **Ver Anexo 1.**

Encuesta.

Una vez aplicada la encuesta, se encontró que solo a 28 tenderos de la muestra, los proveedores les otorgan plazo para el pago de facturas, donde se logró evidenciar que son tiendas esquinas grandes que manejan proveedores de cerveza, cigarrillos y de leche, y éstos son los que les otorgan esa flexibilidad. 12 tenderos manifestaron que el proveedor les brinda 5 días para el pago, 9 tenderos manifestaron que les otorgan 8 días y los otros 7 tenderos les otorgan 4 días

Ver gráfico 1.

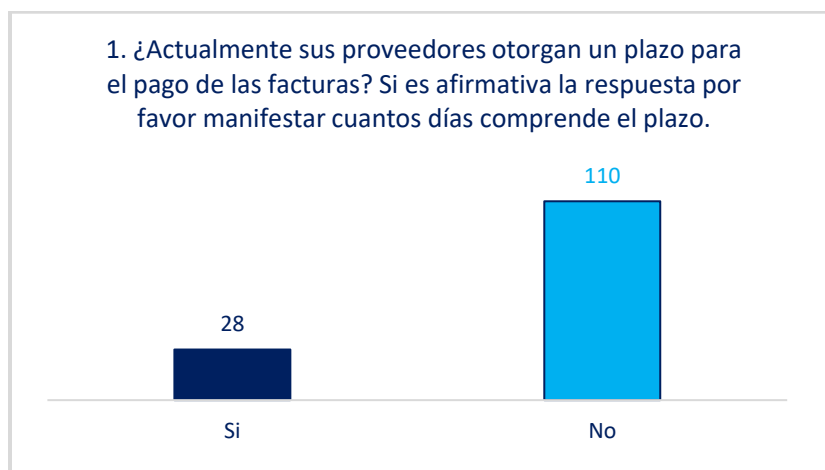


Gráfico 1. Resultados Encuesta Pregunta 1

Fuente: Elaboración Propia

De los 28 tenderos a los cuales los proveedores les otorgan plazo, se refleja que el monto promedio de la factura oscila entre 1.000.001 a 3.000.000 de pesos, teniendo en cuenta que el tendero decide la cantidad de los productos a comprar semanalmente por el comportamiento de la demanda que ellos manejan empíricamente o por temporadas motivadas por celebración de festividades. **Ver gráfico 2.**

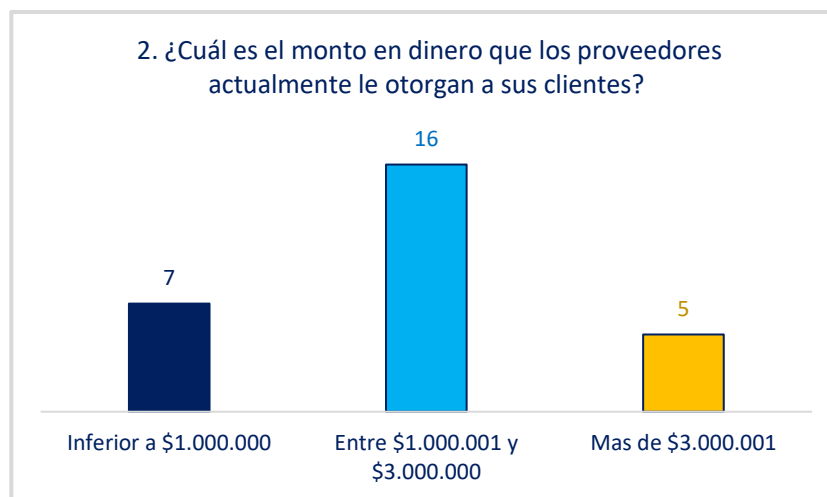


Gráfico 2. Resultados Encuesta Pregunta 2

Fuente: Elaboración Propia

Los 28 tenderos manifestaron que el proveedor nos les cobra ningún interés por le plazo otorgado, ya que ellos manifiestan que son clientes fijos y algunas veces dejan gran cantidad de productos que se ve reflejado en facturas superiores a 2.000.000 de pesos. **Ver gráfico 3.**

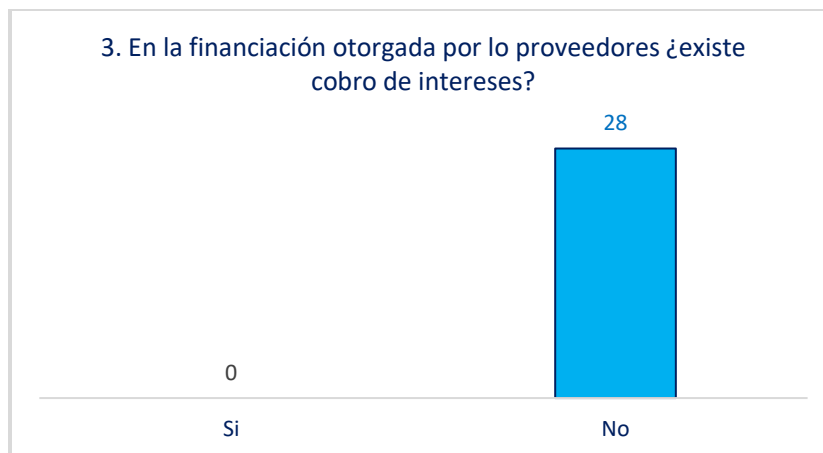


Gráfico 3. Resultados Encuesta Pregunta 3

Fuente: *Elaboración Propia*

En el plazo ideal para el pago de las facturas a proveedores descartan que sea de manera diaria, debido a que algunos días se vende más que otros, considerando como mejor opción pagar semanal, quincenal o mensualmente, ya que les da tiempo para reunir para el pago de todas las facturas de todos los proveedores. **Ver gráfico 4.**

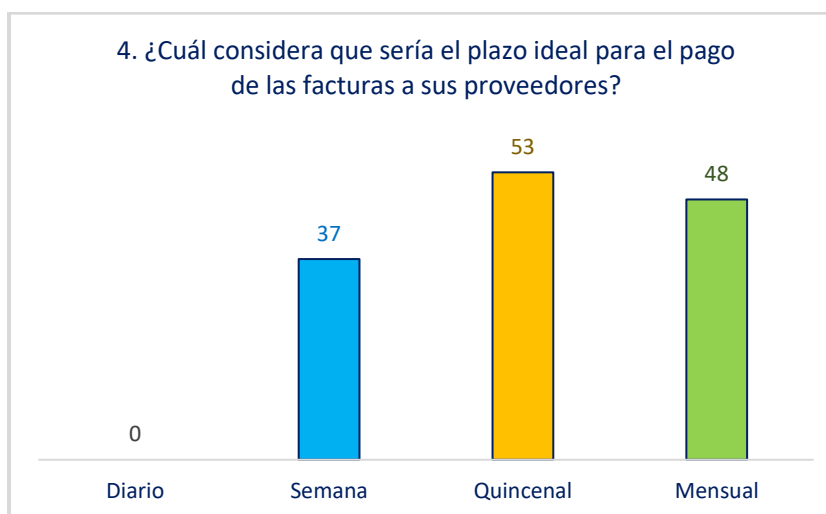


Gráfico 4. Resultados Encuesta pregunta 4.

Fuente: *Elaboración Propia*

La mayoría de los tenderos si conocen otro mecanismo de financiación como los ofrecidos por los bancos o las cooperativas, pero no acceden a ellos porque consideran que para solicitar un crédito es un proceso complejo y les solicitan varios documentos que no tienen como soportar. **Ver gráfico 5.**

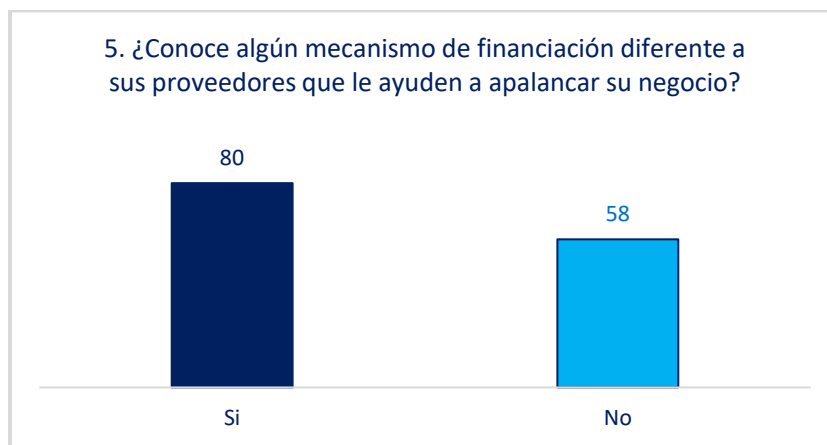


Gráfico 5. Resultados Encuesta Pregunta 5

Fuente: Elaboración Propia

La primera opción por la que los tenderos se inclinarían para tomar un crédito sería con un banco, pues manifiestan que es lo que más se conoce en términos de préstamos, seguidamente de una fundación porque consideran que son más flexibles en los requisitos, dejando como tercera la opción la cooperativa porque consideran que la tasa es elevada y por último con un proveedor porque saben que los proveedores no tienen opciones de financiación. Es importante mencionar que 12 tenderos manifestaron que antes de tomar algún crédito con estas entidades, prefieren acudir a un familiar o aun prestamista que les cobra el 10% o 20% de acuerdo con el valor prestado. **Ver gráfico 6.**

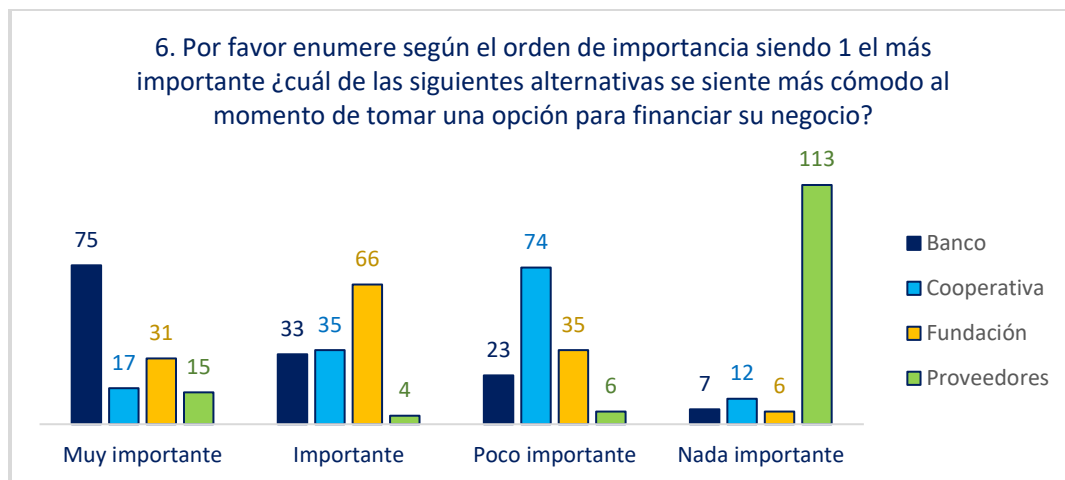


Gráfico 6. Resultados Encuesta Pregunta 6

Fuente: Elaboración Propia

El plazo al que pagarían si accedieran a un préstamo, como primera opción sería inferior a 1 año, pues conocen que a mayor plazo más van a pagar, sin embargo, algunos consideran que de acuerdo al monto prestado es mejor escoger un plazo que oscile entre 1 a 3 años debido a que la cuota se les acomoda mejor y como última opción dejarían un plazo de pago superior a 3 años, pues manifiestan que estarían pagando de más por un monto que no justifica un plazo tan amplio.

Ver gráfico 7.

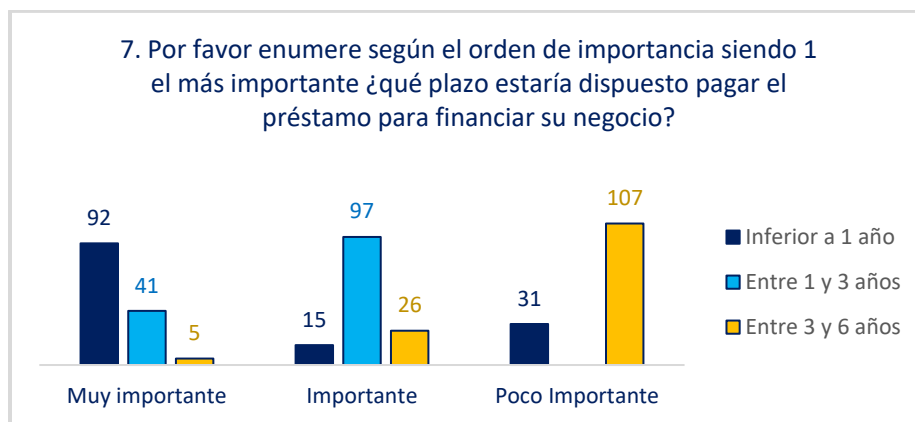


Gráfico 7. Resultados Encuesta Pregunta 7

Fuente: Elaboración Propia

El criterio más importante cuando solicitan un crédito es la tasa de interés, pues si la tasa la consideran justa, el segundo criterio que evalúan es el valor de la cuota buscando que se acomode a su capacidad financiera para luego escoger a que plazo podrán pagar el préstamo, y finalmente el valor del monto a prestar es el criterio que no lo ven tan relevante, pues manifiestan que dicho valor puede variar de acuerdo con las necesidades que tengan y que seguramente la entidad accedería a ofrecerlos porque no son montos tan grandes como un crédito hipotecario o de vehículo. **Ver gráfico 8.**

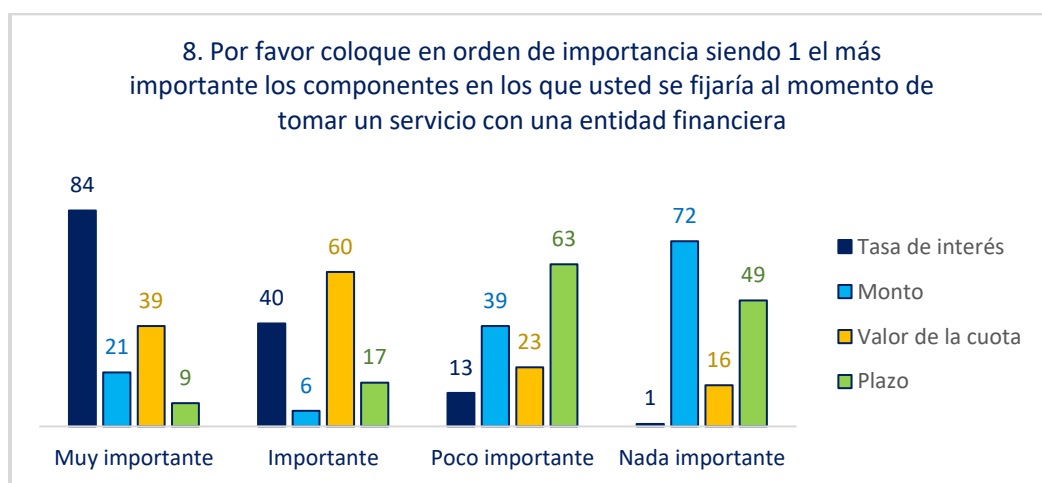


Gráfico 8. Resultados Encuesta Pregunta 8

Fuente: *Elaboración Propia*

En la identificación de las posibilidades financieras en la ciudad de Bucaramanga se encontró que las entidades que brindan un tipo de financiación para los negocios como las tiendas de barrio son los bancos, cooperativas y fundaciones, dentro de los cuales se indagó los requisitos necesarios para acceder al crédito, la tasa de interés, el monto máximo prestado y el plazo máximo. **Ver tabla 6.**

Tabla 6*Entidades Financieras*

Cooperativas		Fundaciones			Bancos		
Coomultrasan	Coomuldesa	Fundesan	Agrario de Colombia	Av villas	Bancamía	Bancolombia	Occidente
Fundación para todos	Coofuturo	Fundación de la mujer	BBVA	Bogotá	Caja Social	City Bank	Pichincha
Servimcoop			Colpatria	Coopcentral	Davivienda	Falabella	Popular
			Finandina S.A.	GNB Sudameris	Itaú	Mundo mujer	

Fuente: Elaboración Propia

Se logró recoger información del tipo de crédito que brindan a esta unidad de negocio, tomado en 5 cooperativas, 2 fundaciones y 19 bancos que se encuentran en la ciudad de Bucaramanga, mediante el uso de las plataformas digitales, página web y/o visita a la entidad.

Cada uno de ellos maneja diferentes características o políticas que se deben cumplir para que el estudio del crédito sea favorable y especialmente en los bancos de acuerdo con el plazo escogido y al monto aprobado las tasas de interés pueden variar. **Ver Tabla 7, 8 y 9.**

Tabla 7

Características Financiación Cooperativas

Entidad	Tipo de crédito	Requisitos	Valor máximo préstamo	Tasa nominal Mensual	Plazo máximo
Coomultrason	Microcrédito	<p><u><i>Si el negocio es mayor a 2 años</i></u> * Cámara de Comercio * Rut * Copia de cédula al 150% * No tener reportes en centrales de riesgo * Declaración de renta</p> <p><u><i>Si el negocio es menor a 2 años</i></u> * Los anteriores documentos * Codeudor con finca raíz o empleado * Cámara de Comercio * Rut * Facturas de proveedores * No tener reportes en centrales de riesgo * Al inicio se abre cuenta de ahorros con 100.000 pesos * El estudio tiene un costo de 9000 pesos * Copia de cédula al 150% * Codeudor con finca raíz</p>	\$ 20.000.000	2,2	60 meses
Coomuldesa	Microcrédito empresarial	<p>* Abrir cuenta de ahorros con 50.000 * Cámara de Comercio * Rut * Fotos de la tienda * No tener reportes en centrales de riesgo * Copia de cédula al 150% * Codeudor con finca raíz o empleado</p>	\$ 20.000.000	1,4	48 meses
Servimcoop	Serviempresarial	<p>* Cámara de comercio * Rut * Declaración de renta * Extractos bancarios o copia de contratos con proveedores * 2 codeudores empleados o pensionados * Pueden tener reportes, pero que no sean por cooperativas</p>	\$ 30.000.000	1,5	60 meses
Fundación para todos	Crédito independiente		\$ 5.000.000	2,2	24 meses

Coopfuturo	Microfinanza	<ul style="list-style-type: none"> * Copia de cédula al 150% * No tener reportes en centrales * Cámara de Comercio * Rut * Codeudor empleado o pensionado 	\$ 10.000.000	1,7	24 meses
------------	--------------	--	---------------	-----	----------

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 8

Características Financiación Fundaciones

Entidad	Tipo de crédito	Requisitos	Valor máximo préstamo	Tasa nominal Mensual	Plazo máximo
Fundesan	Microempresas	<p><u>Si tiene vivienda propia</u></p> <ul style="list-style-type: none"> * Copia de cédula al 150% * Recibo público donde reside * Cámara de comercio * Rut * Certificado de libertad y tradición del inmueble <p><u>Si no tiene vivienda propia</u></p> <ul style="list-style-type: none"> * Los anteriores documentos * Codeudor con finca raíz * Copia de cédula del codeudor * Recibo público donde reside 	\$ 8.800.000	2	60 meses
Fundación de la mujer	Microcrédito	<ul style="list-style-type: none"> * Copia de cédula al 150% * No tener reportes en centrales de riesgo * Si es por primera vez solo se presta 3.000.000 * Copia de algún recibo público * Facturas de proveedores * Extractos bancarios si los tiene * Se realiza visita a la tienda 	\$ 3.000.000	3	60 meses

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 9*Características de Financiación Bancos*

Entidad	Tipo de crédito	Requisitos	Valor máximo préstamo	Tasa nominal Mensual	Plazo máximo
Banco Agrario de Colombia	Crédito multidesdino	<ul style="list-style-type: none"> * Debe tener servicios con el banco * Cámara de Comercio * Rut * Estados financieros último trimestre * Copia aportes parafiscales * Certificado de Ingresos * Copia de cédula al 150% * No tener reportes en centrales de riesgo 	\$ 42.000.000	0,9 a 1,87	60 meses
Banco Av villas	Libre inversión	<ul style="list-style-type: none"> * Cámara de Comercio * Rut * Estados financieros último trimestre * 3 últimos extractos bancarios * Certificado de Ingresos * Copia de cédula al 150% * No tener reportes en centrales de riesgo 	\$ 26.000.000	0,76 a 1,9	36 meses
Bancamía	Microcrédito	<ul style="list-style-type: none"> * Tener dos (2) créditos cancelados * Tener experiencia crediticia con el Banco mínima de 24 meses de continuidad, con una inactividad no mayor a 6 meses entre operaciones * Copia de cédula al 150% * No tener reportes en centrales de riesgo 	\$ 22.000.000	2,6 a 3,4	36 meses
Bancolombia	Libre inversión	<ul style="list-style-type: none"> * Cámara de Comercio * Rut * Estados financieros último trimestre * 3 últimos extractos bancarios * Certificado de Ingresos * Copia de cédula al 150% * No tener reportes en centrales de riesgo * Adicional se paga seguro de vida 	\$ 35.000.000	0,84 a 2,05	60 meses
Banco BBVA	Libre Inversión	<ul style="list-style-type: none"> * Copia de cédula al 150% * No tener reportes en centrales de riesgo * Ingresos mensuales desde \$2.000.000 * Compra de seguro deudor * Cámara de comercio * Rut * Extractos bancarios 	\$ 60.000.000	0,9 a 1,95	72 meses

Banco Bogotá	Libre inversión	<ul style="list-style-type: none"> * Debe tener servicios con el banco * Cámara de Comercio * Rut * Estados financieros último trimestre * Copia aportes parafiscales * Certificado de Ingresos * Copia de cédula al 150% * No tener reportes en centrales de riesgo 	\$	10.000.000	1,9	72 meses
Banco Caja Social	Libre destino	<ul style="list-style-type: none"> * Cámara de Comercio * Rut * Estados financieros último trimestre * 3 últimos extractos bancarios * Certificado de Ingresos * Copia de cédula al 150% * No tener reportes en centrales de riesgo * Adicional se paga seguro de vida 	\$	20.000.000	1,2 a 2,1	48 meses
City Bank	Préstamo personal	<ul style="list-style-type: none"> * Copia de cédula al 150% * No tener reportes en centrales de riesgo * Ingresos mensuales desde \$3.000.000 * Compra de seguro deudor * Cámara de comercio * Rut * Extractos bancarios 	\$	28.000.000	1,3 a 2,1	60 meses
Banco Colpatría	Libre inversión	<ul style="list-style-type: none"> * Debe tener algún servicio con el banco * Cámara de Comercio * Rut * Ingresos mensuales desde \$2.800.000 * 3 últimos extractos bancarios * Copia de cédula al 150% * No tener reportes en centrales de riesgo 	\$	30.000.000	1,5 a 1,8	72 meses
Banco Coopcentral	Microcrédito	<ul style="list-style-type: none"> * Debe tener algún servicio con el banco * Cámara de Comercio * Rut * Certificado de Ingresos * Copia de cédula al 150% * No tener reportes en centrales de riesgo 	\$	50.000.000	2 a 2,2	60 meses
Banco Davivienda	Libre inversión	<ul style="list-style-type: none"> * No estar reportado en centrales de riesgo * Debe tener algún servicio con el banco * La solicitud se realiza por la app 	\$	60.000.000	1,8 a 2,2	60 meses

Banco Falabella	De consumo	<ul style="list-style-type: none"> * Debe tener algún servicio con el banco * Debe tener tarjeta de crédito con 8 meses de antigüedad * Copia de cédula al 150% * No tener reportes en centrales de riesgo * No estar reportado en centrales de riesgo 	\$ 30.000.000	1,2 a 1,9	60 meses
Finandina S.A.	Libre inversión	<ul style="list-style-type: none"> * Debe tener algún servicio con el banco * La solicitud se realiza por la app * Ingreso mínimo de 1.000.000 * Cámara de Comercio * Rut * Copia de cédula al 150% 	\$ 40.000.000	1,29 a 1,83	60 meses
Banco GNB Sudameris	De consumo	<ul style="list-style-type: none"> * Certificado de Ingresos (Declaración de Renta o copia de contratos que sustenten sus ingresos). * Tres últimos extractos bancarios de la misma entidad. * Ingreso mínimo para acceder al producto \$5.000.000 * Cámara de Comercio * Rut * Extractos bancarios de los 3 meses * Declaración de renta último año * Estados financieros de los últimos dos periodos. 	\$ 40.000.000	1,2 a 1,9	60 meses
Banco Itaú	Libre inversión	<ul style="list-style-type: none"> ** Ingresos mensuales desde \$1.500.000 * Copia de cédula al 150% * No tener reportes en centrales de riesgo * Cámara de Comercio * Rut * Extractos bancarios de los 3 meses * Declaración de renta último año * Estados financieros del último año 	\$ 32.000.000	1,5 a 2,0	60 meses
Banco Mundo mujer	Credinegocio	<ul style="list-style-type: none"> ** Ingresos mensuales desde \$1.500.000 * Copia de cédula al 150% * No tener reportes en centrales de riesgo * Cámara de Comercio * Rut * Estados financieros último trimestre * 3 últimos extractos bancarios 	\$ 41.000.000	2,3 a 2,9	48 meses
Banco Occidente	Libre inversión	<ul style="list-style-type: none"> * Certificado de Ingresos * Copia de cédula al 150% * No tener reportes en centrales de riesgo 	\$ 40.000.000	0,8 a 1,3	60 meses

Banco Pichincha	Libre inversión	<ul style="list-style-type: none"> * Copia de la cédula al 150% * Certificación de ingresos * Cámara de Comercio * Rut * Extractos bancarios de los 3 meses * Declaración de renta último año * Contratos de arriendo y certificado(s) de libertad de los bienes * Contratos de transporte y tarjetas de propiedad de los vehículos 	\$ 100.000.000	1,91 a 1,98	60 meses
Banco Popular	Libre inversión	<ul style="list-style-type: none"> * Cámara de Comercio * Rut * Estados financieros último trimestre * 3 últimos extractos bancarios * Certificado de Ingresos * Copia de cédula al 150% * No tener reportes en centrales de riesgo 	\$ 50.000.000	1,2 a 1,9	60 meses

Fuente: Elaboración Propia

Basados en los resultados arrojados en el diagnóstico y según las características de financiación otorgadas por las diferentes entidades, se escogieron las 10 opciones más favorables para los tenderos teniendo en cuenta que no requieren estar activamente con algún producto o servicio con la entidad para acceder a un tipo de crédito, así como el cumplimiento de los requisitos, y otro tipo de condiciones que permitió la segmentación para la selección de las opciones como se muestra en la tabla a continuación, las cuales fueron 3 cooperativas que son Coomuldesa, Servimcoop y Coopfuturo, y 7 bancos que son banco Av villas, Bancolombia, banco BBVA, banco Itaú, banco Occidente, banco Pichincha y banco Popular. **Ver tabla 10.**

Tabla 10*Clasificación Entidades Financieras*

Entidad Financiera	¿Deben estar afiliados a esta entidad?	¿Realizan cobro por el estudio de crédito?	¿necesitan de un codeudor?	¿Cuál es el rango de interés NMV en el cual se puede ubicar el servicio financiero?	Simulación valor cuota préstamo de 2.000.000 de pesos a 12 meses.	Escogido
Coomultrasan	No	Si	Si	Entre el 2% y 3%	191.450	NO
Coomuldesa	No	Si	Si	Entre el 1% y 2%	182.220	SI
Servimcoop	No	Si	Si	Entre el 1% y 2%	183.360	SI
Fundación para todos	No	No	Si	Entre el 2% y 3%	191.450	NO
Coopfuturo	No	No	Si	Entre el 1% y 2%	185.652	SI
Fundesan	No	No	Si	Entre el 2% y 3%	189.119	NO
Fundación de la mujer	No	No	No	Entre el 2% y 3%	200.924	NO
Banco Agrario de Colombia	Si	No	No	Entre el 1% y 2%	185.997	NO
Banco Av villas	No	No	No	Entre el 1% y 2%	187.960	SI
Bancamía	Si	No	No	Entre el 2% y 3%	205.751	NO
Bancolombia	No	No	No	Entre el 1% y 2%	189.700	SI
Banco BBVA	No	No	No	Entre el 1% y 2%	188.539	SI
Banco Bogotá	Si	No	No	Entre el 1% y 2%	187.960	NO
Banco Caja Social	No	No	No	Entre el 1% y 2%	190.283	NO
City Bank	Si	No	No	Entre el 1% y 2%	190.283	NO
Colpatria	No	No	No	Entre el 1% y 2%	186.804	NO
Coopcentral	Si	No	No	Entre el 2% y 3%	191.450	NO
Davivienda	Si	No	No	Entre el 1% y 2%	191.450	NO
Banco Falabella	Si	No	No	Entre el 1% y 2%	187.960	NO
Banco Finandina S.A.	Si	No	No	Entre el 1% y 2%	187.150	NO
Banco NB Sudameris	Si	No	No	Entre el 1% y 2%	187.960	NO
Banco Itaú	No	No	No	Entre el 1% y 2%	189.119	SI
Mundo mujer	No	No	No	Entre el 2% y 3%	199.727	NO
Banco Occidente	No	No	No	Entre el 1% y 2%	181.083	SI
Banco Pichincha	No	No	No	Entre el 1% y 2%	188.887	SI
Banco Popular	No	No	No	Entre el 1% y 2%	184.504	SI

Fuente: Elaboración Propia

Posteriormente se aplicó el modelo analítico jerárquico, iniciando con la ponderación de los criterios a evaluar los cuales fueron tasa, plazo, cuota y monto; es importante aclarar que la puntuación de cada criterio es tomada de la importancia que tiene cada aspecto del uno sobre el otro, cumpliendo con los parámetros del método donde la calificación se da de acuerdo con la siguiente escala. **Ver tabla 11.**

Tabla 11

Escala Numérica Método Análisis Jerárquico.

Escala verbal	Escala numérica	Explicación
1	Igualmente, Importante	Dos elementos contribuyen en igual medida al objetivo
3	Moderadamente importante	Preferencia leve de un elemento sobre el otro
5	Fuertemente importante	Preferencia fuerte de un elemento sobre el otro
7	Importancia muy fuerte o demostrada	Mucha más preferencia de un elemento sobre el otro, predominancia demostrada
9	Importancia extremadamente fuerte	Preferencia clara y absoluta de un elemento sobre el otro
2, 4, 6, 8	Valores intermedios	Intermedio de los valores anteriores

Fuente: Tomada de la escala de comparación por pares por Thomas L. Saaty (Yepes Piqueras, 2018)

Una vez calificado cada criterio, se realizó la matriz normalizada para determinar la ponderación o el criterio que tiene más relevancia respecto de los demás como se muestra en la siguiente tabla. **Ver tabla 12.**

Tabla 12*Matriz Comparación de Criterios*

MATRIZ DE COMPARACIÓN DE CRITERIOS									
Criterios	Tasa	Plazo	Cuota	Monto	MATRIZ NORMALIZADA				Ponderación
Tasa	1	5	3	5	0,58	0,54	0,66	0,36	0,53
Plazo	1/5	1	1/3	3	0,12	0,11	0,07	0,21	0,13
Cuota	1/3	3	1	5	0,19	0,32	0,22	0,36	0,27
Monto	1/5	1/3	1/5	1	0,12	0,04	0,04	0,07	0,07
TOTAL	1,73	9,33	4,53	14,00					

Fuente: Elaboración Propia

Seguidamente para cumplir con el parámetro de coherencia relacional de los datos de la matriz, se calculó la razón de consistencia arrojando un valor de 9,59%, el método nos indica que la razón de consistencia debe ser inferior al 10%, si arroja un valor superior a éste los datos no están correctamente correlacionados. **Ver Fórmula 2.**

Fórmula 2*Fórmula Razón de Consistencia*

$$CR = \frac{CI}{RI}$$

CR: Razón de consistencia

CI: Índice de consistencia

RI: índice de aleatoriedad

N: Número de criterios de la matriz

Nmax: Resultado de multiplicación de matrices

Índice de consistencia

$$\frac{n_{max} - n}{n - 1}$$

Índice de aleatoriedad

$$\frac{1.98 (n - 2)}{n}$$

Fuente: Tomada de la escala de comparación por pares por Thomas L. Saaty (Yepes Piqueras, 2018)

Una vez validada la consistencia de la matriz de criterios, se realizó la calificación de las alternativas, comparando cada alternativa una contra la otra y teniendo como base el criterio evaluado. Se inició la calificación de las alternativas con el criterio de tasa y la razón de consistencia de esta matriz es de 9,94%. **Ver tabla 13.**

Tabla 13

Importancia con Respecto al Criterio Tasa

CALIFICACIÓN BASADA EN CRITERIO TASA										
Criterios	Coomuldes a	Servimcoo p	Coopfutura o	Banco Av villas	Bancolombi a	Banco BBVA	Banco Itaú	Banco Occidente	Banco Pichincha	Banco Popular
Coomuldes a	1	3	3	5	9	7	9	1/3	9	5
Servimcoop	1/3	1	3	5	9	3	7	1/3	7	3
Coopfutura	1/3	1/3	1	3	7	3	5	1/3	3	1/3
Banco Av villas	1/5	1/5	1/3	1	5	3	3	1/5	3	1/3
Bancolombi a	1/9	1/9	1/7	1/5	1	1/3	1/3	1/9	1/3	1/5
Banco BBVA	1/7	1/3	1/3	1/3	3	1	3	1/9	3	1/3
Banco Itaú	1/9	1/7	1/5	1/3	3	1/3	1	1/9	1/3	1/3
Banco Occidente	3	3	3	5	9	9	9	1	5	3
Banco Pichincha	1/9	1/7	1/3	1/3	3	1/3	3	1/5	1	1/3
Banco Popular	1/5	1/3	3	3	5	3	3	1/3	3	1
TOTAL	5,54	8,60	14,34	23,20	54,00	30,00	43,33	3,07	34,67	13,87

Fuente: Elaboración Propia

Posteriormente, se calificó las alternativas con el criterio de plazo, la razón de consistencia de esta matriz es de 9,54%. **Ver tabla 14.**

Tabla 14

Importancia con Respecto al Criterio Plazo

CALIFICACIÓN BASADA CRITERIO PLAZO										
Criterios	Coomuldes a	Servimcoo p	Coopfutura o	Banco Av villas	Bancolombi a	Banco BBV A	Banco Itaú	Banco Occident e	Banco Pichinch a	Banco Popula r
Coomuldes a	1	1/5	3	3	1/5	1/7	1/3	1/3	1/3	1/3
Servimcoop	5	1	9	9	3	1/3	3	3	3	3
Coopfutura	1/3	1/9	1	1/5	1/5	1/9	1/3	1/5	1/3	1/7
Banco Av villas	1/3	1/9	5	1	1/5	1/7	1/3	1/3	1/3	1/3
Bancolombi a	5	1/3	5	5	1	1/3	3	3	3	3
Banco BBVA	7	3	9	7	3	1	3	3	3	3
Banco Itaú	3	1/3	3	3	1/3	1/3	1	1/3	1/3	1/3
Banco Occidente	3	1/3	5	3	1/3	1/3	3	1	3	3
Banco Pichincha	3	1/3	3	3	1/3	1/3	3	1/3	1	1/3
Banco Popular	3	1/3	7	3	1/3	1/3	3	1/3	3	1
TOTAL	30,67	6,09	50,00	37,20	8,93	3,40	20,00	11,87	17,33	14,48

Fuente: Elaboración Propia

Seguidamente se calificó las alternativas con el criterio cuota, la razón de consistencia de esta matriz es de 9,96%. **Ver tabla 15.**

Tabla 15

Importancia con Respecto al Criterio Cuota

CALIFICACIÓN BASADA CRITERIO CUOTA										
Criterios	Coomuldes a	Servimcoo p	Coopfutura o	Banco Av villas	Bancolombi a	Banco BBVA	Banco Itaú	Banco Occidente	Banco Pichincha	Banco Popular
Coomuldes a	1	3	3	5	9	5	9	1/3	7	3
Servimcoop	1/3	1	3	3	7	5	7	1/3	5	3
Coopfutura	1/3	1/3	1	3	5	3	5	1/3	3	1/3
Banco Av villas	1/5	1/3	1/3	1	5	3	3	1/5	3	1/5
Bancolombi a	1/9	1/7	1/5	1/5	1	1/3	1/3	1/9	1/3	1/7
Banco BBVA	1/5	1/5	1/3	1/3	3	1	3	1/7	3	1/5
Banco Itaú	1/9	1/7	1/5	1/3	3	1/3	1	1/9	1/3	1/5
Banco Occidente	3	3	3	5	9	7	9	1	9	5
Banco Pichincha	1/7	1/5	1/3	1/3	3	1/3	3	1/9	1	1/3
Banco Popular	1/3	1/3	3	5	7	5	5	1/5	3	1
TOTAL	5,77	8,69	14,40	23,20	52,00	30,00	45,33	2,88	34,67	13,41

Fuente: Elaboración Propia

Se calificaron las alternativas con el criterio monto, la razón de consistencia de esta matriz es de 9,60%. **Ver tabla 16.**

Tabla 16

Importancia con Respecto al Criterio Monto

CALIFICACIÓN BASADA CRITERIO MONTO										
Criterios	Coomuldes a	Servimcoo p	Coopfutura o	Banco Av villas	Bancolombi a	Banco BBVA	Banco Itaú	Banco Occidente	Banco Pichincha	Banco Popular
Coomuldes a	1	1/3	3	1/3	1/3	1/9	1/3	1/5	1/9	1/7
Servimcoop	3	1	3	3	1/3	1/5	1/3	1/3	1/9	1/3
Coopfutura	1/3	1/3	1	1/3	1/5	1/9	1/5	1/5	1/9	1/9
Banco Av villas	3	1/3	3	1	1/3	1/7	1/3	1/5	1/9	1/5
Bancolombi a	3	3	5	3	1	1/5	3	1/3	1/5	1/3
Banco BBVA	9	5	9	7	5	1	7	5	1/3	3
Banco Itaú	3	3	5	3	1/3	1/7	1	1/3	1/5	1/3
Banco Occidente	5	3	5	5	3	1/5	3	1	1/3	1/3
Banco Pichincha	9	9	9	9	5	3	5	3	1	3
Banco Popular	7	3	9	5	3	1/3	3	3	1/3	1
TOTAL	43,33	28,00	52,00	36,67	18,53	5,44	23,20	13,60	2,84	8,79

Fuente: Elaboración Propia

Finalmente se realiza la relación de los datos arrojados en cada uno de los análisis de las matrices de criterios que se evaluaron anteriormente para determinar el peso o la priorización de las alternativas más viables a seleccionar. **Ver tabla 17.**

Tabla 17

Preferencia de Alternativas

PREFERENCIA DE ALTERNATIVAS					
Criterios	Tasa	Plazo	Cuota	Monto	Priorización
Coomuldesa	0,23	0,04	0,20	0,02	0,18
Servimcoop	0,16	0,20	0,15	0,04	0,15
Coopfuturo	0,09	0,02	0,08	0,02	0,07
Banco Av villas	0,06	0,03	0,06	0,03	0,05
Bancolombia	0,01	0,14	0,02	0,07	0,04
Banco BBVA	0,04	0,25	0,04	0,23	0,08
Banco Itaú	0,02	0,05	0,02	0,06	0,03
Banco Occidente	0,27	0,11	0,29	0,10	0,24
Banco Pichincha	0,03	0,07	0,03	0,29	0,05
Banco Popular	0,09	0,09	0,12	0,14	0,10
Ponderación	0,53	0,13	0,27	0,07	

Fuente: Elaboración Propia

Se logra evidenciar que los cinco resultados con mayor porcentaje de priorización son el banco Occidente con un 24%, Coomuldesa con un 18%, Servimcoop con un 15%, banco Popular con 10% y el banco BBVA con un 8%, siendo éstos las cinco entidades más viables para que los tenderos puedan acceder a un tipo de financiación.

Así mismo, el resultado obtenido para el banco Occidente es motivado por las variables de mayor influencia que en este caso fueron la tasa y la cuota, donde la tasa para el 2020 fue del 1,3% nominal mensual y su cuota de 181.083 para un crédito de 2.000.000 de pesos a 12 meses, siendo estas 2 condiciones del crédito como las mejores respecto a las ofrecidas por las demás entidades financieras.

Resultados

El 80% de las tiendas de barrio objeto de estudio, realizan el pago de las facturas con el dinero que logran recaudar de las ventas diarias, debido a que los proveedores no le otorgan créditos por los productos que les dejan en su establecimiento.

A pesar de que el 58% de los tenderos manifestaron que conocen otras entidades que pueden brindarle un alivio financiero, no se acercan a preguntar o consultar el proceso para acceder a un crédito basados en la desconfianza que les genera el sistema bancario o financiero del país donde manifiestan que les pueden quitar hasta su vivienda por acceder a cualquier tipo de financiación y prefieren acudir al prestamista que les brinda un préstamo con un 10% o 15% de intereses.

En Bucaramanga se identificaron 26 entidades financieras que brindan opciones de crédito a los tenderos conformado por 5 cooperativas, 2 fundaciones y 19 bancos que manejan variedad de opciones de crédito con diferentes requisitos y políticas de financiación regidas por variables como tasa, monto, cuota y plazo; en algunos de ellos es necesario que el cliente tenga servicios ya contratados con la entidad para acceder a un crédito o para el caso de las cooperativas ser asociado para acceder las alternativas de financiación.

De acuerdo con el análisis de las características que ofrece cada entidad financiera para otorgar una alternativa de financiación al gremio de los tenderos, se logró determinar que 10 entidades se ajustan a las necesidades de éstos para el acceso a un crédito permitiendo realizar la comparación de las condiciones exigidas y la calificación en ponderación de relevancia de los criterios tasa, plazo, cuota y monto.

Por lo tanto, el resultado de la aplicación del método analítico jerárquico aplicado a las 10 entidades financieras seleccionadas arrojó que las 5 mejores opciones por orden de relevancia, es

el banco de Occidente siendo éste la primera opción, seguido de las cooperativas Coomuldesa y Servimcoop, dejando como cuarta opción al banco Popular y por último al banco BBVA.

Conclusiones

El desconocimiento por parte de los tenderos sobre las alternativas de financiación a las que pueden acceder para tomar un crédito que les permita fortalecer su negocio, hace que tomen decisiones no favorables escogiendo opciones como los prestamistas para solventar una urgencia económica sin considerar el efecto negativo que éste pueda traer en sus ingresos.

Los bancos, fundaciones y cooperativas manejan tasas y tipos de créditos parecidos, por lo que cualquier tendero puede acceder a diferentes tipos de financiación según su preferencia o necesidades de crédito, y en algunos casos los bancos son más flexibles con aquellos clientes que ya cuentan con una cuenta de ahorros o tarjeta de crédito con su entidad.

Para acceder a cualquier tipo de crédito con algunas de las entidades financieras evaluadas no se debe tener reportes en centrales de riesgo, pues es requisito mínimo para que el estudio del crédito sea favorable y la tienda debe estar registrada ante la cámara de comercio.

Las entidades como Coomultrasan, Fundesan y Banco Mundo Mujer manejan líneas de crédito especiales para los dueños de tiendas, pero manejan tasas de interés altas a comparación de las entidades que se seleccionaron para el análisis del método analítico jerárquico, sin embargo, el tendero puede acceder a una financiación si considera que los requisitos del préstamo son justos.

Las entidades como Banco Agrario de Colombia, Bancamía, Banco Bogotá, City Bank, Coopcentral, Davivienda, Banco Falabella, Banco Finandina S.A. y Banco GNB Sudameris manejan tasas y montos dentro del promedio de las demás entidades, solo que otorgan la financiación a aquellas personas que cuenten con algún producto o servicio activo con ellos.

Bibliografía

- Bit, G. (2018). *Grupo Bit Business Analytics*. Obtenido de <https://www.grupobit.net/11-blog/104-cuales-son-los-secretos-del-exito-de-los-hard-discount>
- Camara de Comercio de Medellin. (2017). Mecanismos Alternativos de Financiación en Colombia. *RAED Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo*, 63-69.
- Bernal, G., & Onliveros, S. M. (2018). Estado actual del crowdfunding en Colombia. *Monografía*, 43-56.
- Crowdlending. (2017). *Consigue más por tu dinero*. Obtenido de Crowdlending.es: <https://www.crowdlending.es/blog/tipos-de-financiacion-para-empresas>
- Portafolio. (26 de 08 de 2018). *Tiendas de barrio resisten al coletazo de los 'discounters'*. Obtenido de Sección Economía de Portafolio: <https://www.portafolio.co/negocios/tiendas-de-barrio-resisten-al-coletazo-de-los-discounters-520473>
- Sánchez, A. (13 de 12 de 2019). *"En dos años se han cerrado 22.000 tiendas de barrio"* Juan Saavedra, presidente de Nielsen. Obtenido de Sección Economía de Portafolio: <https://www.larepublica.co/empresas/en-dos-anos-se-han-cerrado-22000-tiendas-de-barrio-juan-saavedra-presidente-de-nielsen-2943666>
- Fenalco. (10 de 12 de 2018). *Defensa del pequeño emprendedor tiendas de barrio*. Obtenido de Fenalco: <http://www.fenalco.com.co/investigaciones/libro-en-defensa-del-peque%C3%B1o-emprendedor-digital>
- El Tiempo. (26 de 12 de 2019). *¿Cómo fortalecer la competitividad de las pymes para 2020?* Obtenido de Sección Economía de El Tiempo:

<https://www.eltiempo.com/economia/sectores/competitividad-de-las-pymes-en-colombia-para-2020-446922>

Gardiol, D. K. (2015). Crowdfunding, una nueva alternativa financiera en auge. *Memoria del trabajo de fin de grado*, 11, 15-17, 19-24.

Rodriguez, D. C., Morris, D. M., & Jaimes, A. L. (28 de 04 de 2019). *Estrategias gerenciales aplicadas a las tiendas de barrio con el fin de minimizar el impacto que han tenido con la llegada al mercado de las tiendas DI, Justo & Bueno y Ara*. Obtenido de Corporación Universitaria Minuto de Dios: <https://repository.uniminuto.edu/handle/10656/8062>

Portafolio. (21 de 08 de 2019). *Tiendas de barrio representan el 52% del mercado de consumo masivo*. Obtenido de Sección Economía de Portafolio:
<https://www.portafolio.co/economia/tiendas-de-barrio-representan-el-52-del-mercado-de-consumo-masivo-532791>

Fenalco. (21 de Agosto de 2019). *La importancia de las tiendas de barrio en Colombia*. Obtenido de Fenalco: <http://www.fenalco.com.co/fenaltiendas/la-importancia-de-las-tiendas-de-barrio-en-colombia>

Bravo, S. L., Alba, O. Y., & Arévalo, G. H. (30 de 05 de 2019). *Experiencias de campo del proyecto de investigación para tenderos. Cuadernos del semillero de investigación “La Vitrina”*. Obtenido de Fundación Universitaria del Areandina:
<https://revia.areandina.edu.co/index.php/DT/article/view/1463>

Yepes Piqueras, V. (27 de 11 de 2018). *Blog Universitat Politecnica de Valencia*. Obtenido de <https://victoryepes.blogs.upv.es/tag/saaty/>

Finanzas Prácticas. (2021). *Finanzas Prácticas*. Obtenido de <https://www.finanzaspracticas.com.co/planificar/credito/que-es-el-credito>

Finanzas Prácticas. (2021). *Finanzas Prácticas*. Obtenido de

<https://www.finanzaspracticas.com.co/planificar/credito/que-es-el-credito/que-es-la-amortizacion>

El Heraldo. (28 de 07 de 2019). *Economía El Heraldo*. Obtenido de

<https://www.elheraldo.co/economia/el-fiao-el-que-salva-las-tiendas-653295>

Anexos

Anexos 1. Encuesta

ESTUDIO EN TENDEROS DEL BARRIO SAN FRANCISCO

Nos gustaría indagar cuales son los actuales mecanismos de apalancamiento utilizados para la sostenibilidad de esta unidad de negocio (tienda de víveres y abarrotes).

Fecha:		Dirección:	
Nombre Tienda:		No. Encuesta	
CUESTIONARIO			
1. ¿Actualmente sus proveedores otorgan un plazo para el pago de las facturas? Si es afirmativa la respuesta por favor manifestar cuantos días comprende el plazo. a) Sí b) No Plazo: _____		5. ¿Conoce algún mecanismo de financiación diferente a sus proveedores que le ayuden a apalancar su negocio? a) Sí b) No	
2. Si la pregunta anterior es afirmativa ¿Cuál es el monto en dinero que los proveedores actualmente le otorgan como cliente? a) Inferior a \$1.000.000 b) Entre \$1.000.001 y \$3.000.000 c) Más de \$3.000.001		6. Por favor enumere según el orden de importancia siendo 1 el más importante ¿cuál de las siguientes alternativas se siente más cómodo al momento de tomar una opción para financiar su negocio? <ul style="list-style-type: none"> • _____ Productos ofrecidos por un Banco • _____ Productos ofrecidos por un Cooperativa • _____ Productos ofrecidos por una Fundación • _____ Directamente con los proveedores • _____ Otra, cual _____ 	
3. En la financiación otorgada por lo proveedores ¿existe cobro de intereses? a) Si tasa interés: _____ b) No		7. Por favor enumere según el orden de importancia siendo 1 el más importante ¿qué plazo estaría dispuesto pagar el préstamo para financiar su negocio? <ul style="list-style-type: none"> • _____ Inferior a 1 año • _____ Entre 1 y 3 años • _____ Entre 3 y 6 años 	
4. ¿Cuál considera que sería el plazo ideal para el pago de las facturas a sus proveedores? a) Diario b) Semanal c) Quincenal d) Mensual		8. Por favor coloque en orden de importancia siendo 1 el más importante los componentes en los que usted se fijaría al momento de tomar un servicio con una entidad financiera. <ul style="list-style-type: none"> • _____ tasa de interés ofrecida. • _____ monto que puedo solicitar. • _____ valor de la cuota que voy a pagar. • _____ tiempo para el pago de la deuda. 	