



Caracterización de las fuentes de financiación a las que recurren los comerciantes que integran la casa de mercado de la ciudad de Pamplona

Characterization of the sources of financing to which resort them merchants that make up the house of market of the city of Pamplona

Zaida Yonerica Cacia Rincón*

Resumen: La falta de recursos financieros lleva a los comerciantes, administradores o propietario de las unidades de negocio a tomar la decisión de hacer uso del servicio de la deuda, con el fin de conseguirlos y así poder desarrollar la operaciones de su negocio, de los contrario la no consecución de estos recursos llevaría a generar aspectos negativos como: retrasos en las líneas de producción, la no disponibilidad de mercancías para la venta, la prestación de un servicio de manera incorrecta, esto dependiendo de la actividad a que se dedica la empresa o unidad de negocio, lo que a su vez imposibilita o retarda el crecimiento esperado y proyectado para la empresa en una línea de tiempo. En este sentido se aborda el problema investigativo, a través de un tipo de investigación cualitativa apoyada en la teoría de la fenomenología, la cual permitió mediante los testimonios recolectados mediante la aplicación de las entrevistas a profundidad conocer los aspectos propios que involucran la toma de decisión de hacer uso del servicio de deuda que adelantan en su negocios los comerciantes que integran la Casa de Mercado de la ciudad de Pamplona, permitiendo establecer las categorías que ayudan a explicar aspectos claves de este fenómeno en cuanto a la consecución de los recursos necesarios para desarrollar su actividad económica.

Palabras clave: financiación, servicio a la deuda, costos financieros, relación beneficio-coste, apalancamiento, obligaciones, flujo de caja, tasa de interés, fuentes de financiación.

Abstract: It lack of resources financial carries to them merchants, administrators or owners of them units of business to take it decision of make use of the service of the debt, to get them and so to develop them operations of its business, of it contrary it not achievement of these resources would lead to generate aspects negative as: delays in them lines of production, it not availability of goods for the sale, the provision of a service of way incorrect, depending on the activity to is dedicated it company or unit of business, what to your time precludes or retards the growth expected and projected for the company in a line of time. In this sense is addresses the problem investigative, through a type of research qualitative supported in the theory of it Phenomenology, which allowed through them testimonies collected through it application of them interviews to depth know them aspects own that involve it takes of decision of make use of the service of debt that advances in its business them merchants that integrate it House of market of the city of Pamplona allowing to establish categories that help to explain key aspects of this phenomenon in terms of the achievement of the necessary resources to develop their economic activity.

Keywords: funding, service debt, financial costs, cost-benefit ratio, leverage, obligations, cash flow, interest rate, sources of funding.

* Contadora Pública, Especialista en Finanzas, Mg. en Educación y Mg. en Gerencia Financiera y Tributaria. Docente del Programa de Contaduría Pública de la Universidad de Pamplona.
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4777-5861> - zaida.cacia@unipamplona.edu.co

Artículo de investigación científica y tecnológica. **Sección:** Contabilidad financiera, finanzas y sistemas contables.

Recibido: 17/01/2019 **Aceptado:** 15/03/2019 **JEL:** M41. **Licensed under a:**



Citación: Cacia, Z. Y. (2019). Caracterización de las fuentes de financiación a las que recurren los comerciantes que integran la casa de mercado de la ciudad de Pamplona. *Revista Colombiana de Contabilidad*, 7(14), 57-76.

Identificación del problema

La necesidad de obtención de recursos financieros para el desarrollo del objeto de las empresas o unidades de negocio, se observa en todos los sectores, dado a que el desarrollo de cualquier actividad involucra el uso de recursos financieros con los cuales se adquirieren los activos e insumos necesarios para fabricar un producto o prestar un servicio, en respuesta al propósito para el cual se constituyó la empresa, todo esto en cumplimiento del objetivo principal de la función financiera: “La consecución a un costo mínimo de los recursos financieros internos o externos que requieren las diversas actividades de un negocio” (Serrano, 1997 p. 2).

Estos recursos financieros se obtienen mediante dos clases de fuentes financieras claramente definidas en los negocios: las fuentes internas, es decir, aquellos recursos aportados por los dueños y los generados en el giro normal de las operaciones productivas de la empresa, y unas fuentes externas las cuales se materializan a través de las deudas celebradas con terceros, o aquellas obligaciones contraídas con el sistema financiero, recurrir a estas fuentes conlleva a constituir la estructura financiera de cualquier unidad de negocio y es la principal decisión financiera que se aborda en cualquier escenario: “determinar la estructura financiera, que se refiere ni más ni menos que al nivel de endeudamiento de la empresa” (León, 1999, p. 32).

La mezcla de las diferentes opciones que presentan las fuentes de financiación mencionadas, constituye los mecanismos con los que una empresa o una unidad de negocio pueden tomar sus respectivas decisiones de adelantar estrategias enmarcadas en escenarios de apalancamiento tanto operativo como financiero. “En cada proyecto, se debe estudiar cuidadosamente las consecuencias de utilizar una u otra alternativa de financiación, teniendo en cuenta obviamente, tanto la disponibilidad de recursos como los rendimientos económicos esperados del proyecto” (Miranda, 2012, p. 128).

El análisis de las consecuencias que conlleva la decisión de hacer uso de la deuda debe ser el primer aspecto que toda persona contemple en todas sus dimensiones para analizar cada una las posibilidades y resultados esperados, mediante los diferentes mecanismos de proyección que se pueden adelantar y de esta manera determinar los rendimientos que se podrán obtener, dado a que cada decisión de endeudamiento que se tome para conseguir los recursos financieros trae consigo un costo, los cuales

se deben cubrir con el normal desarrollo del negocio y que a su vez le permita generar una mayor rentabilidad del patrimonio, con el fin de que se logre cubrir el costo de los pasivos sin que se afecte la permanencia y el crecimiento que se ha proyectado para la empresa, de lo contrario se destruiría el valor y la empresa no tendría sostenibilidad a largo plazo.

Por más pequeño o grande que sea un negocio se requiere adelantar y proyectar unas políticas y estrategias al corto mediano y largo plazo acompañando cada estrategia el plan de financiamiento que se requiere para tener claridad de las actividades de la empresa, las proyecciones ayudan a planificar y de esta manera lograr las mejores opciones tanto en tiempo como en costo, es decir establecer una planeación financiera que permita “pronosticar la disponibilidad de fondos en los próximos cinco años, para ello es necesario estimar los que serán generados en la empresa y los que se conseguirán de fuentes externas” (Brigham, 2006, p. 651).

¿A cuáles fuentes de financiación recurren los pequeños comerciantes que integran la Casa de Mercado de la Ciudad de Pamplona debido a la reducción o escases de recursos financieros necesarios en el giro normal de los negocios, viéndose obligados a tomar la decisión de hacer uso de una o varias fuentes de financiación con las que cuenta en el entorno dependiendo tanto de sus características como de los requisitos que cada una conlleve?

Justificación

En el curso normal de los negocios todo comerciante, propietario o administrador tiene la necesidad de buscar recursos mediante operaciones de financiación que se generan a través de los diferentes pasivos como son: proveedores, obligaciones financieras, obligaciones con particulares, acreedores varios, necesarios para llevar a cabo las decisiones de inversión ya sea en infraestructura o en la consecución de los materiales o mercancías que le permitan maximizar su capacidad productiva y al fin de cada periodo poder elevar el nivel de distribución de utilidades a los dueños, la cual se le denomina utilidad por acción, y presentar de esta manera escenarios favorables para el crecimiento y fortalecimiento como entes sólidos generados de valor, “las actividades empresariales se financian con pasivos, con capital o con ambos. El pasivo consiste en obligaciones de financiamiento que requieren el pago futuro de dinero, servicios u otro activo. Se trata de reclamaciones de personas ajenas contra los activos y recursos presentes y futuros de una compañía. El pasivo puede ser de

operación o de financiamiento, los pasivos de operación son obligaciones que se originan de operaciones, tales como acreedores comerciales y obligaciones posteriores a la jubilación. Los pasivos del financiamiento son todas las formas de financiamiento de crédito, tales como los pagarés y bonos a largo plazo, préstamos a corto plazo y arrendamientos” (Wild, 2007, p. 115).

El uso de deuda o como se le conoce en los entornos financieros el apalancamiento financiero concentra el riesgo de los negocios en los dueños, porque son ellos los que arriesgan su capital a la hora de sortear los niveles de endeudamiento a los que se somete la empresa y el respaldo exigido para poder contratar dichas deudas. Dado a que “el apalancamiento financiero refleja el impacto de un determinado nivel de endeudamiento sobre la utilidad por acción o la utilidad neta” (León, 1999, p. 465). Por lo que el hecho de establecer para la empresa la estructura financiera que debe soportar se traduce en una decisión que va a afectar los resultados esperados dado a los costos y riesgos asumidos.

Por lo anterior para poder tomar decisiones oportunas se requiere que los comerciantes conozcan el costo del servicio de la deuda que contratan y los compromisos adquiridos, para que puedan establecer si la rentabilidad del negocio soportaría el costo de dichas deudas y si se pueden cumplir en los términos contratados dado a que el incumplimiento pondría en riesgo la continuidad de las operaciones desarrolladas en el giro normal de los negocios.

Objetivos

Objetivo general: Identificar las características propias de las fuentes de financiación a las que recurren los comerciantes que integran La Casa de Mercado de la Ciudad de Pamplona según la motivación que conlleva a tomar la respectiva decisión de financiamiento.

Objetivos específicos:

1. Identificar si los comerciantes de la Casa de Mercado en su estructura financiera presentan fuentes de financiamiento.
2. Conocer claramente las características de las fuentes de financiación utilizadas en sus operaciones crediticias por parte de los comerciantes de la Casa de Mercado.

3. Caracterizar los motivos que conllevan a seleccionar la fuente de financiación a la que recurren los comerciantes para conseguir los recursos financieros para el desarrollo de sus operaciones.
4. Definir las razones por las cuales los pequeños comerciantes toman la decisión de financiamiento sin tener en cuenta las instituciones que integran el sistema financiero.

Marco Referencial

El lugar en donde se desarrolla la investigación es La Casa de Mercado de la Ciudad de Pamplona, en el sitio donde actualmente se encuentra construida, es un edificio que data de la segunda década del siglo XX, donde desde la época de la Colonia (1.622) quedó situado el Colegio de la Compañía de Jesús, conocido comúnmente como el Colegio de los Jesuitas.

La Compañía de Jesús había alcanzado gran importancia en la región, tanto así que cuando el terremoto de 1.664 esta edificación fue casi destruida, por su importancia fue reconstruida inmediatamente agrandándosele más aposentos, oficinas, claustros, corredores y aulas para los estudiantes.

El estado de deterioro que alcanzó este edificio por el abandono, sumado a los terremotos que sufrió Pamplona y principalmente por el terremoto de Cúcuta en 1.875 dicho inmueble quedara completamente inhabilitado hasta fines del siglo XIX.

Por esta época la comunidad necesitaba un lugar donde desarrollar la actividad económica que se estaba llevando a cabo en la plaza del municipio; los pobladores de Pamplona y el municipio pusieron en marcha la búsqueda de un local apropiado para la construcción de una casa de mercado. Después de varios estudios se determinó que el lugar más apropiado para ésta, por sus condiciones, características y por economía era el edificio del antiguo Colegio Viejo.

Luego de muchos acuerdos y resoluciones se creó la Sociedad Anónima de la Casa de Mercado de Pamplona S.A. fue constituida por escritura pública número 507 de 30 de julio de 1.919.

Desde esa fecha hasta el momento su destinación ha sido ser centro de comercialización de todo tipo de productos, su estructura está integrada por tres tipos de espacios los cuales son en su mayoría propiedad de los

comerciantes y habitantes del municipio, denominados: apartamentos, locales y puestos. Los cuales en la actualidad según su inventario están representados en 12 apartamentos, 38 locales ubicados a su alrededor y 300 puestos internos.

Marco Teórico

Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación sobre la estructura financiera que sostienen las unidades de negocio para el cumplimiento de su objeto social.

La Teoría de orden, Jerarquías “La cual desarrolla los fundamentos a la hora de tomar las decisiones de la distribución de los recursos financieros para alcanzar un mejor funcionamiento de la organización, maximizar el valor de la empresa para los dueños o accionistas. Establece una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones” (Myers & Majluf, 1984). Permite conocer la manera como dentro de los negocios se deben abordar las decisiones en cuanto a la aplicación de los recursos financieros con el fin de mantener y dar continuidad a los negocios y operaciones desarrolladas dentro de las organizaciones.

Expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores (Myers, 1984). Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación, con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

A su vez la Teoría de los Mercados Perfectos señala: “que todos los participantes tienen el mismo grado de información, es una teoría tipo ideal, porque los mercados financieros presentan imperfecciones que inciden en su buen funcionamiento y que condicionan el acceso a la financiación de los solicitantes de fondos” (Jensen & Meckling, 1976).

Las actividades empresariales se financian con pasivo, con capital o con ambos. El pasivo consiste en obligaciones de financiamiento que requieren el pago futuro de dinero, servicios u otros activos. Se trata de reclamaciones de personas ajenas contra los activos y recursos presentes y futuros de

una compañía. El pasivo puede ser de operación o de financiamiento en naturaleza y por lo general tienen prioridad sobre el de los poseedores de capital. El capital se refiere a los derechos de los propietarios respecto a los activos netos de una compañía. Los derechos de los propietarios son de menor prioridad que los de los acreedores, lo que significa que son derechos residuales a todos los activos una vez se han satisfecho los derechos de los acreedores (Wild, 2007, p. 115)

Financiamiento o financiación: como el mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores. Dado a que a través del uso de financiación cualquier empresa o unidad de negocio puede llevar a cabo sus actividades productivas y comerciales y generar a su vez políticas y estrategias a desarrollar en el futuro.

Apalancamiento financiero es el uso de la deuda para aumentar las utilidades. El apalancamiento aumenta tanto el éxito (ganancias) como el fracaso (pérdidas) de la administración. La deuda excesiva limita la iniciativa y flexibilidad de la gerencia para explotar oportunidades lucrativas. (Wild, 2007, p. 520).

El sistema financiero colombiano está integrado por un sin número de instituciones financieras que le permiten a las empresas o unidades de negocio acceder a operaciones financieras, ya sea a través de establecimientos de crédito encargados de la intermediación de recursos, entre los cuales se pueden mencionar: cooperativas financieras, corporaciones financieras, compañías de financiamiento comercial, corporaciones de ahorro y vivienda y los establecimientos bancarios, para así poder tomar las decisiones de financiación (García, 1999, p. 32).

Definido según el diccionario el mundo de la economía y los negocios, el flujo de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado para una empresa. El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

El costo de la deuda se define como los gastos derivados de allegarse fondos de financiamiento por lo cual representa las erogaciones destinadas a cubrir en moneda nacional o extranjera, los interés, comisiones y gastos

que deriven de un título de crédito o contrato respectivo, donde se definen las condiciones específicas y los porcentajes pactados, se calculan sobre el monto del capital y deben ser cubiertos durante un cierto periodo de tiempo.

Marco Metodológico

El proyecto se enmarca en la aplicación de la una metodología descriptiva con la cual se pueda analizar el fenómeno de apalancamiento financiero tal como lo viven los comerciantes que integran la Casa de Mercado de la ciudad de Pamplona, partiendo que el objetivo que esta persigue es llegar a identificar claramente las fuentes de financiación a las que se recurre con el objetivo de conseguir los recursos financieros, partiendo de sus motivaciones, las situaciones particulares de su negocio, costumbres y actitudes predominantes presentes en la población objeto de estudio frente a las decisiones de financiación (Ávila, 2006).

Estudio enmarcado en una fenomenología cuyo eje central es el estudio de las experiencias vividas por los participantes, el describir cada uno de las situaciones vividas al experimentar el fenómeno lo que conlleva a relacionarlo íntimamente con los sentimientos y deseos que se viven a la hora de experimentar el fenómeno (Husserl).

El lugar en donde se desarrolla el estudio es un espacio físico específico dentro de la ciudad, el cual se considera como una unidad de negocios que recoge un número significativo de la población que se dedica a la comercialización de diferentes artículos y productos que van desde los agrícolas, vestidos, calzado y hasta electrodomésticos, en similares condiciones permitiendo visualizar un contexto adecuado para desarrollar el estudio.

Para la determinación de la muestra objetivo en la investigación, se tienen en cuenta los propietarios de los puestos ya que presentan características similares entre sí, como los espacios, los productos que se venden, el desarrollo particular del ejercicio comercial, el horario de atención al público con el que cuentan entre otros aspectos con los que difieren de manera significativa con los propietarios de locales que se encuentran alrededor de la infraestructura en donde se encuentran unidades de negocios más estructuradas, con espacios independientes que permiten mantener una mayor cantidad de mercancías y para los cuales el propietario

o administrador tiene a su propia decisión la disponibilidad del tiempo para desarrollar la comercialización de sus productos.

La técnica de recolección de datos son las entrevistas en profundidad, que permite al participante una intervención activa en el proceso mediante el cual se conversa y se intercambian ideas permitiendo obtener información de fuente primaria acerca de lo que piensan o siente sobre el tema específico, permitiendo de esta manera al investigador obtener percepciones, sentimientos, actitudes para hacer lectura de las realidades (Cicourel, 1982)

Se elaborarán las preguntas que conforman el instrumento, de tal manera que permita evidenciar todos los conceptos que se involucran a la hora de definir una estructura financiera, aspectos que relacionan directamente con el fenómeno de apalancamiento financiero dentro de una unidad de negocio.

Áreas que se involucran en el cuestionario:

1. Fuentes de financiación existentes tanto internas como externas.
2. Valor de la deuda.
3. Costo del servicio a la deuda.
4. Plazos de financiación otorgados por cada fuente.
5. Uso de los recursos financiados.
6. Riesgo que se asume por la toma de la financiación.

El análisis de los testimonios consiste en examinar, categorizar y tabular de alguna manera los datos para lo cual es necesario comparar cada una de las respuestas y así poder encontrar las tendencias identificar los comentarios más relevantes de cada entrevista. Lo complejo del análisis en poder comparar las distintas respuestas de tal manera que permita identificar los puntos de vista más significativos a través de las similitudes encontradas, los que no son tan fuertes o los que a su vez contradicen al grupo en general.

Mediante la agrupación de las respuestas se pueden establecer las posibles tendencias que se reflejan en las respuestas manifestadas por los comerciantes, las cuales conllevan a clasificarse en categorías lo que permite la codificación de los hechos relevantes que conlleven a la categorización de las experiencias, se introduce un significado frente a la realidad experimentada con el propósito final de poner en contacto la teoría que enmarca el fenómeno de apalancamiento financiero.

Resultados Obtenidos

Una vez analizados todos los testimonios se pudieron reunir en las siguientes categorías según la interpretación de cada uno de los datos obtenidos en las entrevistas:

- “ Recurrir a préstamos es una necesidad diaria en nuestros negocios”
- “ Prestar dinero con personas que también hacen parte de la Casa de Mercado es más fácil y rápido”
- “ Solo se trabaja para pagar el día a día de las deudas adquiridas”
- “ No hemos aprendido a planificar nuestros negocios”
- “ Sé cuánto tengo que pagar, pero no sé cuánto me cuesta el préstamo”
- “ Casi no conocemos los beneficios de las bancos o fundaciones que existen en Pamplona”

Con la definición de las categorías se inició el proceso de interpretación de los datos mediante una triangulación que permite poder en discusión y conocimiento lo planteado por la teoría y la visión de la investigadora con el fin de poder identificar concepciones que se presente frente al tema de financiación en los negocios.

“Recurrir a préstamos es una necesidad diaria en nuestros negocios”.

Para que la mayoría de los comerciantes puedan adquirir los productos o mercancías para vender en sus negocios se requiere hacer uso de préstamos: “La necesidad de que cuando viene el agente viajero se necesita surtir el negocio entonces las personas que prestan en el mercado lo conocen a uno y fácilmente le prestan hasta 500.000 sin necesidad de contar con fiador ni llenar formularios, lo único que le llenan a uno es la tarjeta del pago diario o semanal como un prefiera”, “Mi negocio es tan pequeño que con lo que me presta el vecino logro adquirir las verduras para la semana de trabajo”, “Todo lo que presto lo invierto en mercancía para mi negocio y vendo y vuelvo y compro”, “Todo lo que tengo de surtido es lo que adquiero con los préstamos que me hace mi vecino” se puede inferir que de manera cotidiana y constante los comerciantes recurren a préstamos, que esta práctica la desarrollan las personas de una manera consiente a la cual se le acarrea la posibilidad de conseguir los recursos para comprar lo que venden en sus puestos.

A su vez otra modalidad de crédito que se evidencia es la deuda directa adquirida con los proveedores como el mecanismo de mercancías en

consignación como lo establecen las grandes plataformas y que es una práctica habitual en escenarios tan pequeños de comercialización: “En ocasiones recibo las mercancías en consignación porque no cuento con el efectivo para pagar el pedido y la persona cuando vuelve de viaje me cobra”, “hay un señor que toda la vida me ha vendido la mercancía y el me la deja en consignación y cuando vuelve pasar casi al mes le debo tener el dinero, a veces no alcanzo con el producido entonces le saco prestado a uno de los prestamistas que le prestan a los negocios del mercado, son como veinte pero yo solo he hecho negocios con tres que conozco”, “Como lo que vendo es ropa el vendedor me la deja en consignación cuando vuelve que puede ser al mes o las mes y medio le pago, sino alcanzo en ocasiones retira la mercancía sin problema”

Estas apreciaciones permiten poner en contexto el concepto de financiación, en este caso su primordial uso es la adquisición de las mercancías o productos que se van a comercializar siendo esta la actividad principal de las unidades de negocio que conforman la Casa de Mercado de la ciudad de Pamplona.

Mediante esta práctica se puede establecer que las unidades de negocio objeto de investigación obtienen sus recursos haciendo uso de deuda con fuentes primarias como lo son los proveedores o los préstamos con terceras personas, lo que se traduce en la constitución de una estructura financiera que se vería reflejada en la información financiera.

“Prestar dinero con personas que también hacen parte de la Casa de Mercado es más fácil y rápido”

Al tomar la decisión de deuda recurren a las fuentes más cercanas y a las que no les exigen mayores requisitos y soportes permitiendo que esta operación crediticia se realice de manera inmediata. “Dentro de la casa de mercado hay muchas personas que prestan dinero sin tener que firmar algún documento y nos cobran todos los días del producido”, “Mi compadre presta dinero dentro de la casa de mercado y cuando necesito recurro a él”, “El vecino de mi puesto presta dinero y cuando necesito el me hace el favor para pagar las mercancías”, “En la casa de mercado hay muchos prestamistas y cuando necesito los llamo y me hacen el favor, esos préstamos son de inmediato”, “Con mi comadre creamos hace muchos años este negocio y siempre que necesitamos comprar los productos lo hacemos cada quince días y recurrimos al que siempre nos presta y día a día le pagamos y ahí vamos con el negocio”.

Se evidencia que existen personas que se dedican a facilitar los dineros que requieren los propietarios a la hora de surtir sus negocios, es un sistema ordenado y reconocido para la actividad del otorgamiento de préstamos mediante el registro de los valores en unas tarjetas en donde se consigna el valor prestado, el valor diario que pagan los comerciantes. Si ya se posee un crédito y aún hay un saldo pendiente se re liquida la deuda es decir con el préstamo nuevo se salda la deuda anterior, lo que conlleva a facilitar un mayor endeudamiento por parte de los comerciantes, aspecto que si realizara con una institución financiera requiere un estudio financiero superior dado al riesgo en el nivel de deuda contraída. “Cuando ya tengo un préstamo y aun me faltan días por pagar con el nuevo préstamo cancelo esa deuda y recibo la diferencia que inicio a pagar al día siguiente”, “Siempre me han prestado así aun deba, vuelven y me prestan poniéndome de una vez al día con el anterior”.

Estos altos niveles de deuda pueden generar inconvenientes en los negocios dado a que no se puede invertir todo el valor solicitado perdiendo la oportunidad de invertir su totalidad en la operación, al contrario, obliga a con menos recursos recuperar la inversión y efectuar el pago de la obligación, su costo de oportunidad no logra ser aprovechado y se sacrifica el rendimiento y la liquidez de la operación comercial.

Para los comerciantes que recurren a este sistema de financiación es la manera rápida de obtener los recursos sin tener que salir de su lugar de trabajo y no cumplir con el formalismo que se requiere en las instituciones financieras en donde podrían adelantar la solicitud de crédito pero la cual debe realizarse con tiempo y con el lleno de unos requisitos que para algunos de los comerciantes no es tan fácil de cumplir dado a que sus negocios son muy pequeños y las mercancías o productos que comercializan poseen un valor muy pequeño por lo que no pueden servir de garantía ante un banco o corporación. “A la facilidad del préstamo dado a que no requiero llenar papeles”, “Como el vecino es muy amigo en el momento que necesito lo busco y el me hace el favor de prestarme el dinero y no me pide que le firme nada”, “Las personas que me prestan el dinero no me hacen firmar formularios como en el banco y no me piden fiador.” De esta manera los comerciantes se ven involucrados en el desarrollo de la política de operación denominada apalancamiento financiero definida como el uso de la deuda con el fin de aumentar las utilidades de sus negocios.

“Solo se trabaja para pagar el día a día de las deudas adquiridas”.

En esta categoría se evidencia el compromiso que adquiere quien toma la decisión de hacer uso del servicio de la deuda en sus negocios, dado a que contratar la financiación conlleva el pago de un monto constante en un lapso de tiempo establecido por las partes, se logra evidenciar que la mayoría de los comerciantes no lleva a cabo la planificación del servicio de la deuda y mucho menos del pago de la misma. “todos los días los primero que vendo lo destino para pagar la cuota”, “Mis cuotas las establecí en pagos semanales el día sábado y todo lo vendo lo guardo hasta completar la cuota y a veces casi ni alcanzo porque hay días muy pesados en la venta”, “siempre empiezo el día pensando en lo que tengo que pagar en las horas de la tarde y cuando no alcanzo me quedo almorzar en el puesto para lograr recoger lo que necesito”, “ya estoy acostumbrado en ver al cobrador pasando por el negocio y a veces le alcanzo a pagar temprano otras veces me toca decirle que pase antes de las cuatro que es la hora en que cerramos el negocio”.

La mayoría de los créditos que se celebran en este lugar dedicado a la comercialización de productos se desarrollan bajo la modalidad del llamado gota a gota en donde se debe cancelar unos valores diarios generalmente aunque a veces el tiempo de pago puede cambiar como es el caso de los pagos a realizarse los fines de semana, lo que conlleva a que los propietarios se ocupen en el día a día a obtener los recursos pactados con el prestamista, imposibilitándolo para realizar otras actividades mercantiles como comprar nuevas mercancías o atender otras necesidades que se le presenten en el negocio, situación que conlleva a más inconvenientes si estos créditos son re liquidados para adquirir otro, dado a que la modalidad es cubrir el saldo con el nuevo préstamo, quedando con una deuda mayor pero con menos recursos para invertir con los cuales debe obtener los recursos necesarios para cumplir con las obligaciones cada vez más altas, generándose el fenómeno de bola de nieve en la cual el nivel de deuda aumenta con cada préstamo celebrado, haciendo caso omiso a la recomendación dada por la Superintendencia en la cual se establece que no se deben adquirir créditos para pagar créditos, lo que conlleva a operaciones financieras con costos financieros más altos.

Hay comerciantes que han recurrido a préstamos con diferentes entidades financieras en las que se evidencian la Financiera Comultrasan, el Banco de la mujer y Bancamía cuyos pagos son mensuales, pero que obligan a las personas a trabajar todo el mes para alcanzar a recoger el dinero de pagar

la cuota, recordatorio que les realiza el agente comercial que los visita de manera constante y en el caso del banco de la mujer es a quien se le puede cancelar de manera directa la cuota para lo cual al cliente se le entrega su respectivo recibo en donde se evidencia el pago efectuado. “Cuando inicié el negocio hice un préstamo con la Financiera Comultrasan por un valor de 5.000.000”, “Con el Banco de la mujer el primer crédito fue por 600.000 el segundo por 800.000 y el que ahora estoy pagando lo saque por 1.100.000” , “Con el dinero prestado inicié mi negocio, era todo lo que tenía y para lo que me alcanzo fue para comprar lo necesario para acomodar las prendas y surtir el local el cual pague durante tres años”, “Con el préstamo que hice remodele mi local con estantes y vitrinas nuevas para que le gustara más a los clientes”. “Con el préstamo que hice en el banco me alcanzo para surtir y comprar lo necesario para iniciar mi negocio, claro que quisiera tener más surtido, pero no alcanzo para más, y no me podía endeudar más fue muy difícil lograr pagar la deuda porque la venta al comienzo fue muy dura”. “He adquirido crédito con el Banco de la Mujer y con ese dinero surtí mi negocio”, “Bancamía me hizo un microcrédito para poder surtir mi negocio hace cinco meses y ahí voy pagando con dificultad porque todo se ha puesto muy caro para comprar y la gente no quiere pagar tanto”.

Aquellos comerciantes que reciben sus mercancías en consignación es otra modalidad de tomar un crédito con un plazo establecido con el vendedor que generalmente es la vuelta del recorrido que puede ser al mes y si no se logra vender todo para pagar en algunos casos pueden devolver el surtido pero que si esto llegase a ocurrir perderían la opción de volver a tomar esta forma de adquirir las mercancías, lo que implica al propietario vender y guardar los recursos para poder cumplirle al vendedor y así poder seguir bajo esta modalidad de negociación. “Tomo fiado lo que me dejan y me cobran el sábado, más o menos son 300.000 el valor del surtido mi puesto”. “El vendedor me visita cada mes y me surte el negocio con mercancías que no superen los 500.000 porque si no, no soy capaz de pagar”. “Al vendedor que me surte los zapatos tengo que hacerle la consignación porque tiene su negocio en Bucaramanga y me da la facilidad de pagarle semanalmente lo que le pido”.

“No hemos aprendido a planificar nuestros negocios”.

Al entender la manera como se desarrollan las operaciones de compra de las mercancías y productos necesarios para desarrollar la actividad mercantil en los negocios entrevistados permitió llevar a sus propietarios a

pensar en su diario vivir y de esta manera concluyen que nunca se planean las actividades en sus negocios, como son: la celebración de créditos, la cantidad de mercancías a adquirir, las remodelaciones o cambios de inmobiliario para contar con un ambiente más agradable para el cliente, la ampliación del negocio con nuevas líneas de productos para responder a las necesidades de los clientes. “Solo presto lo que necesito para comprar la carga de la semana y con eso mantengo mi puesto, aunque quisiera comprar más no puedo pagar más”, “Nunca he necesitado prestar a medida que vendo guardo el dinero y cuando necesito o viene el vendedor solo compro para lo que me alcanza el efectivo que tengo”, “Cuando me visitan otros proveedores compro de contado pero por cantidades muy pequeñas porque tengo que recoger lo de la mercancía que me dejó el vendedor de siempre”, “Solo vendo ropa para niños pequeños porque estas prendas son muy caras y no todos los días se venden y por eso no puedo surtir más mi negocio, compro poco con lo que me prestan y a veces no alcanzo a pagar y me toca pedir más tiempo”.

La falta de planeación puede llevar a que los comerciantes tomen la decisión de adquirir prestamos de manera consecutiva generando de esta manera un escenario permanente de deuda con niveles de deuda que aumentan significativamente y lo que imposibilita su movilidad en el mercado restringiéndolo exclusivamente al pago de las deudas las cuales conllevan costos financieros más elevados dado a los procesos de reliquidación.

“Sé cuánto tengo que pagar, pero no sé cuánto me cuesta el préstamo”.

La mayoría de los créditos celebrados por los comerciantes de la Casa de Mercado se adelantan con personas dedicadas a dicha actividad de manera directa y cuyos montos de pago diario o semanal ya están establecidos para cada valor prestado, así como el tiempo de su recuperación. “Yo sé que lo que pago a los prestamistas es más caro que si le pagara a un banco”, “no se directamente lo que me cobran pero haciendo cuentas pago entre 15% y el 20% dependiendo quien me preste el dinero”, “cuando he prestado en la Financiera me dicen el valor de la cuota pero no sé a qué tasa me están prestando lo que me afana es que el valor mensual no sea tan alto”, “Cuando tome el crédito con el Banco de la Mujer en el desembolso me cobraron un estudio de crédito y otros gastos y me entregaron mucho menos de lo que preste y eso no me agrado por eso no volví a prestar con el banco”

El uso de la deuda conlleva unos costos implícitos conocido como el costo financiero el cual reúne los conceptos de tasa de interés, gastos propios de la operación ya sean comisiones, estudios de crédito, seguros o pólizas para respaldar la obligación, valores que deben ser claramente definidos y cuantificados para tomar la decisión de contraer o no el préstamo, aspectos que en la práctica se conocen en el momento del desembolso de los créditos contratos con entidades financieras.

“Casi no conocemos los beneficios de los bancos o fundaciones que existen en Pamplona”.

Los comerciantes de la Casa de Mercado en su mayoría desconocen las instituciones financieras con las que podrían contratar el servicio de deuda ya que dedican su tiempo a estar en los negocios realizando las ventas del día a día y no salen a conocer los bancos. Lo poco que conocen es por las campañas que adelantan los asesores comerciales en cumplimiento de sus funciones y metas establecidas en cada entidad. “Me han visitado de Bancamía y se llevaron unos papeles para estudio y nunca me dieron respuesta, al final ni me prestaron nada”, “El asesor del Banco de la Mujer es el que pasa todos los meses por la cuota y eso me gusta porque no tengo que ir al banco y perder tiempo”, “Las niñas del Banco de la Mujer hacen visitas en los negocios contándonos como se puede tomar un crédito con ellos” La otra vez nos entregaron folletos de préstamos fáciles y rápidos sin codeudores pero son empresas de Cúcuta”, “Han entregado en ocasiones volantes del Banco de la Mujer y de otras empresas pero de la ciudad de Cúcuta anunciando los préstamos que se pueden hacer con ellos”, “Antes habían unas cooperativas en las que si uno ahorra cierta cantidad sobre esa cantidad le efectuaban el préstamo hasta tres veces la cantidad, pero en Pamplona ya no existe ninguna”.

Pamplona a pesar de ser un municipio pequeño cuenta con diferentes instituciones que conforman el sistema financiero y con las cuales se podrían contratar servicios o productos financieros de acorde a las necesidades de los comerciantes de la Casa de Mercado.

- Cooperativas Financieras: Comultrasan, Coomuldenorte, Coomultrup Ltda., Financiera Juriscoop, Coopfuturo.
- Corporaciones Financieras: Bancamía, Crezcamos S.A.
- Establecimientos Bancarios: Banco de Bogotá, BBVA, Bancolombia, Banco Popular, Banco Agrario, Banco Davivienda, Banco Coomeva, Banco de la Mujer.

Conclusiones

El comerciante de la Casa de Mercado de Pamplona aplica una economía de subsistencia y para ello depende de las decisiones de uso de deuda o convenio de crédito para poder conseguir los productos o mercaderías que vende en su unidad de negocio, unidad que se caracteriza por carecer de una estructura contable sólida que le permita adelantar una planeación financiera con el propósito de obtener los recursos financieros con los cuales puede cumplir con las operaciones de su objeto social, la inversión en activos, el cumplimiento de compromisos y la distribución de utilidad generada; en la mayoría de los casos no cumple con los requisitos tanto de información como de garantía previamente establecidos para contratar una obligación financiera en una institución que conforma el sistema financiero.

Las fuentes de financiación a las que recurren los comerciantes de la Casa de Mercado son aquellas que se clasifican en primarias y según su grado de aceptación y de aplicación se pueden mencionar: en primer lugar, el crédito comercial o como se le conoce deuda directa con los proveedores bajo la modalidad de mercancías en consignación para lo cual el comerciante cuenta con un tiempo prudencial para su venta y de retorno del vendedor cobrara el dinero por la mercancía dejada en consignación; en segundo lugar, la obtención de créditos contratados con prestamistas de manera directa; en tercer lugar los créditos contratados con instituciones financieras que se ubican en el municipio cuyo propósito principal ha sido la apertura del negocio o la consecución del inmobiliario para la adecuación de la mercancía para la venta; y en cuarto lugar, se puede hacer mención a la aplicación de la técnica de utilidades retenidas, que aunque para los comerciantes no es un término conocido si lo aplican cuando guardan los producidos totales sin descontar el diario con el objeto de tener la reserva necesaria para comprar de contado cuando son visitados por el vendedor.

El uso recurrente de las fuentes de financiación identificadas como crédito comercial y los créditos con prestamistas directos obedece a las condiciones y las características que motivan la decisión: en cuanto a la rapidez ya que son operaciones del corto plazo, aprovechar la oportunidad ya sea por la visita del vendedor, la abundancia del producto y del precio al que se pueden adquirir; son operaciones a la medida del comerciante porque consigue los recursos exactos que necesita para desarrollar la operación; la flexibilidad es otro aspecto contemplado dado a que estas fuentes no involucran el cumplimiento de requisitos previos y la garantía exigida puede únicamente la mercancía dejada en consignación.

A pesar de contar en el municipio con la permanencia de distintas instituciones financieras los comerciantes que integran la Casa de Mercado poco recurren a ellas debido en primer lugar al desconocimiento en los procesos que se deben llevar a cabo para hacer uso del sistema financiero, y en segundo lugar por la imposibilidad en la mayoría de los casos de cumplir con lleno de los requisitos que estas exigen a la hora de contratar créditos, como son contar con respaldo de finca raíz o de codeudor o fiador, tener legalmente constituido su negocio acreditando un registro ante la Cámara de Comercio, contar con los documentos que soportan sus operaciones mercantiles debido a que están obligados a llevar contabilidad simplificada por pertenecer en su mayoría al régimen tributario simplificado, y le implicaría contratar con un profesional de las ciencias contables para preparar y presentar la información financiera requerida por la entidad y le expida el respectivo certificado de ingresos por el monto que le permita contratar la deuda.

Las situaciones y experiencias vividas por los comerciantes frente a la decisión de hacer uso de la deuda demuestran la falta de conocimiento frente a la diversidad de fuentes de financiación existentes, a las condiciones óptimas en que se debe desarrollar la contratación de deuda para que esta actividad les permita mejorar los resultados económicos en sus negocios y no que les genere tantos inconvenientes que se les presentan a la hora de no lograr cumplir con las obligaciones adquiridas.

Referencias

- Acosta, J. (2015). Establecer su salud financiera será vital para buscar un remedio que alivie su bolsillo. Vea cómo puede hacer un diagnóstico de qué tan 'enfermo', financieramente, se encuentra su bolsillo. *Portafolio*, p. 6.
- Aladro, V.S, Ceroni V.C. & Montero, B.E. (2011). Problemas de Financiamiento en las MIPyMEs; Análisis de Caso Práctico. Disponible en: http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2011/ec-aladro_v/pdfAmont/ec-aladro_v.pdf
- Aravena, M. (2006). Investigación Educativa I. I.S.B.N. 956-8114-64-5 (Chile).
- Ayala, R. (2008). *La Metodología Fenomenológico - Hermenéutica de M. Van Manen en el campo en la Investigación Educativa*. Posibilidades y primeras experiencias.

- Block, S. B. & Hirt, G. A. (1986). *Fundamentos de Gerencia Financiera*. México, CECSA
- Brigman E. F. (2001). Planeación financiera y administración del capital de trabajo. *Fundamentos de Administración Financiera*, 641-725. México: Compañía Editorial Continental.
- Brigman, E. F. (2006). La estructura de capital y el apalancamiento. *Fundamentos de Administración Financiera*, 476-519. México: Thomson.
- Cavelier, C. E. (2015). Construí un sueño común para lograrlo con mi equipo. *El espectador*, p. 8.
- Córdoba, M. (2007). *Financiación a corto plazo*. Gerencia Financiera Empresarial. Pp. 261-281. Colombia: Eco Ediciones Ltda.
- Dadone, O. (2001). *Financiamiento de la pequeña y mediana empresa*. Disponible en: <http://repositorio.ub.edu.ar:8080/xmlui/handle/123456789/380?show=full>
- Douglas, R. E. (2000). *Fundamentos de Administración Financiera*. Pearson Educación.
- Eun. (2007). *Administración financiera internacional*. México McGRAW-HILL
- Filippo, A. I. (2011) *Diversificación de instrumentos financieros en una economía en desarrollo*. Disponible en: http://www.econ.uba.ar/www/servicios/biblioteca/bibliotecadigital/bd/tesis_doc/filippo.pdf
- García, O. L. (2009) *Administración Financiera. Fundamentos y Aplicaciones*. Colombia, Editorial García Serna Oscar León.
- Ixchop, D. E. (2014). *Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango*. Tesis de grado para Administración de Empresas. Disponible en: <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/01/01/Ixchop-David.pdf>
- Lawrence, J. G. (2003). *Principios de Administración Financiera*. Pearson Educación
- Lázaro, E. J. (2014) *El crédito por interés en el concurso Universidad de Murcia*. Departamento de Derecho Privado.
- Martínez de Tejada Pérez, C. (2012). *La crisis de la solvencia: un modelo económico-financiero para un entorno en transición*. Universitat Politècnica de Catalunya. Departament de Construccions Arquitectòniques.
- Merrin, R. P. (2015). *El afecto, las decisiones financieras y los mercados financieros*. Affect, financial decision making, and financial markets Universidad de Cantabria. Departamento de Administración de Empresas
- Merton, R. C. (1998). *Decisiones financieras de las empresas*. En Finanzas. Pp. 5-10. México: Prentice Hall Hispanoamericana S.A
- Millán, M. A. (2001). Mercado de capitales, otras fuentes de negocios y de administración de riesgo. *Revista de la Facultad de Contaduría Pública Universidad Autónoma de Bucaramanga*, 19, 57-65.

- Miranda, J. J. (2012). *Fuentes de Financiación*. Colombia Disponible en: http://datateca.unad.edu.co/contenidos/104003/De_otros_cursos/1890476755.Gestion_de_Proyectos_-_Juan_Jose_Miranda_1_.pdf
- Ochoa, S. G. (2012). *Administración Financiera*, México McGRAW-HILL
- Ortiz, A. (2005). *Establecimiento de las políticas de financiamiento, inversión y de gasto*. Gerencia Financiera y Diagnostico Estratégico. Colombia: McGRAW-HILL
- Otero, L. (2006). La compensación como palanca de valor. *Dinero*, 255, 73-74.
- Paciano, F. (1989). *El Modelo Fenomenológico de investigación en Pedagogía Social*. Eduacar.
- Ramírez, M. (2011). *Asimetrías Informativas entre los Bancos Comerciales y las Empresas PyMEs en La Plata y localidades vecinas*. Tesis de maestría en dirección de empresas. Disponible en: <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/3425>
- Sabino, C. (1992). *El Proceso de Investigación*. Caracas: Ed. Panapo. Publicado también por Ed. Panamericana, Bogotá, y Ed. Lumen, Buenos Aires.
- Serrano, J. (1997). *Fundamentos de Finanzas*. Ed. Mc Graw Hill. Colombia.
- Solórzano, G. (2008). *El efecto en el costo promedio ponderado de capital de una universidad privada guatemalteca al utilizar fuentes de financiamiento externo*. Disponible en: http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3252.pdf
- Trejo, F. (2010). *Fenomenología como método de investigación: Una porción para el profesional de enfermería*.
- Vesga, R. (2006). Visión, estrategia, ejecución. *Dinero*, 240, 4-5.