

AÑO 27 NO. 100
Número especial 8, 2022



Año 27

Número especial 8, 2022

Revista Venezolana de Gerencia



UNIVERSIDAD DEL ZULIA (LUZ)
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Centro de Estudios de la Empresa

ISSN 1315-9984

Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons
Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 3.0 Unported.
http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/deed.es_ES

Cómo citar: Romero Borre, J., Gutiérrez Silva, J. M., Barrios Barrios, J. R., y Núñez Sarmiento, O. A. (2022). Financiamiento a corto plazo de las micro y pequeñas empresas familiares del sector confección. *Revista Venezolana De Gerencia*, 27(Especial 8), 1382-1400. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.27.8.41>

Universidad del Zulia (LUZ)
Revista Venezolana de Gerencia (RVG)
Año 27 No. Especial 8, 2022, 1382-1400
ISSN 1315-9984 / e-ISSN 2477-9423



Financiamiento a corto plazo de las micro y pequeñas empresas familiares del sector confección

Romero Borre, Jenny*
Gutiérrez Silva, José Manuel**
Barrios Barrios, Jaime Rafael***
Núñez Sarmiento, Oscar Alberto****

Resumen

Las micro y pequeñas empresas son una importante fuente de empleo en las economías subdesarrolladas, funcionan como agentes mitigadores de los efectos económicos de las grandes crisis. No obstante, una de las limitaciones más marcadas que les impide crecer y desarrollarse es el acceso limitado a la financiación. Este artículo analiza las fuentes de financiamiento de corto plazo utilizadas por las micro y pequeñas empresas familiares del sector confección de Barranquilla – Colombia. El estudio es descriptivo, de campo, no experimental, y la fuente de información la constituye un cuestionario de 27 ítems, aplicado a propietarios y/o gerentes de 93 establecimientos familiares afiliados a la Cámara de Comercio de Barranquilla. Los resultados muestran que estas unidades productivas manejan esquemas de financiamiento de corto plazo muy precarios, pues para mantener operaciones diarias recurren a fondos propios, así como también de familiares y amigos. Como siguiente opción muestran preferencias por fondos provenientes de prestamistas informales, los cuales son muy onerosos y representan una carga financiera que les impide crecer. En menor medida, hacen uso del crédito comercial y crédito bancario. Se concluye, que en términos generales el sector se mantiene en condiciones de subsistencia y sin posibilidades de ampliar la capacidad productiva a través de inversiones en bienes

Recibido: 07.04.22

Aceptado: 15.08.22

* Doctora en Ciencias Humanas. Magister en Gerencia de Empresas, Mención Finanzas. Economista. Docente e Investigadora adscrita a la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de la Costa (Barranquilla-Colombia) y al Instituto de Investigaciones -Econ. Dionisio Carruyo- de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia (Maracaibo-Venezuela). E-mail: jennyfrb@yahoo.com ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0457-6467>

** Magister en Gerencia Pública. Economista. Docente - Investigador adscrito al Instituto de Investigaciones "Econ. Dionisio Carruyo" de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia (Maracaibo-Venezuela). E-mail: [jmgilva30@gmail.com](mailto:jmgsilva30@gmail.com) ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9929-0172>

*** Magister en Administración de Empresas de la Universidad de la Costa. Adscrito al Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA (Barranquilla-Colombia). E-mail: jbarrios66@cuc.edu.co

**** Magister en Administración de Empresas. Licenciado en Administración de Empresas. Universidad de la Costa (Barranquilla-Colombia). E-mail: onunez@cuc.edu.co ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9018-6704>

de capital, dado que no cuenta con los fondos necesarios y las garantías requeridas para financiar su expansión. Finalmente, bajo el escenario de la pandemia del COVID-19, se configura una situación de reducción del tamaño del sector.

Palabras clave: financiamiento de corto plazo; micro y pequeñas empresas; sector confección; prestamistas informales, crédito bancario.

Short-term financing of micro and small family businesses in the garment sector

Abstract

Micro and small enterprises are an important source of employment in underdeveloped economies, functioning as mitigating agents of the economic effects of major crises. However, one of the most marked constraints that prevents them from growing and developing is limited access to finance. This article analyzes the sources of short-term financing used by micro and small family businesses in the garment sector of Barranquilla – Colombia. The study is descriptive, field, non-experimental, and the source of information is a questionnaire of 27 items, applied to owners and / or managers of 93 family establishments affiliated to the Chamber of Commerce of Barranquilla. The results show that these productive units manage very precarious short-term financing schemes, since to maintain daily operations they resort to their own funds, as well as family and friends. As a next option, they show preferences for funds from informal lenders, which are very onerous and represent a financial burden that prevents them from growing. To a lesser extent, they make use of business credit and bank credit. It is concluded that in general terms the sector remains in subsistence conditions and without possibilities to expand productive capacity through investments in capital goods, given that it does not have the necessary funds and guarantees required to finance its expansion. Finally, under the scenario of the COVID-19 pandemic, a situation of reduction in the size of the sector is configured.

Keywords: short-term financing; micro and small enterprises; garment sector; informal lenders, bank credit.

1. Introducción

Las confecciones son productos de alto consumo en diferentes países del mundo, sus orígenes datan del primer proceso de industrialización en Estados

Unidos y Europa (Moreno, 2016). Sus inicios se dieron como una actividad económica netamente familiar y a nivel artesanal en talleres con muy poca tecnología. Los adelantos tecnológicos y la industrialización de los países

han contribuido con grandes avances, tecnificando procesos y generando crecimiento en la producción. Hoy en día, estos procesos siguen siendo intensivos en mano de obra, tanto artesanalmente como industrializados (Moreno, 2016).

Este sector de la economía ha tomado fuerza en los diferentes países del mundo, ya que contribuye notoriamente en la generación de empleo y tratados internacionales entre países. Por esta razón, numerosos gobiernos han utilizado este sector como apoyo de sus procesos de industrialización. Un ejemplo certero es el caso de países asiáticos como Bangladesh, Camboya, India, Myanmar, Pakistán, Filipinas, Sri Lanka, Vietnam, China e Indonesia, que han iniciado sus procesos de modernización bajo la producción y fomento de este sector, potenciando sus ventajas comparativas (Romero et al, 2000).

Además, la mezcla de culturas se hace sentir en cada producto final que realicen las empresas, mostrando colores, texturas y figuras que van más allá de lo que a simple vista se puede observar (Moreno, 2016), siendo un trabajo de amplia dedicación, creatividad y competitividad que se va imponiendo y marca pautas de acuerdo con los tiempos y gustos de las personas. En otras palabras, estas empresas responden a gustos y costumbres particulares de los pobladores de cada nación.

Cabe mencionar, que el sector confección en Colombia se caracteriza por ser gran empleador, contando con cerca de 10.000 empresas a nivel nacional, representando el 9,3% del PIB manufacturero colombiano y el 1% del PIB nacional; junto con el sector textil, en 2013 ocupó a 580.000 personas (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2013). En el año

el 2014, Colombia fue el 3% país de la región latinoamericana que presentó crecimiento en este sector, con un aumento de ventas internas del 10% (Espinel et al, 2018). Para 2020, el sector representó entre el 6% y 8% del PIB industrial y el 21% del empleo industrial colombiano, agremiando 70.000 empresas con casi 1,6 millones de trabajadores (Semana, 2021).

Dada la ubicación geográfica de Colombia, se tiene acceso a más de 1.400 millones de consumidores, que se ha favorecido por los Tratados de Libre Comercio (TLC) establecidos con Mercosur, North American Free Trade Agreement (NAFTA), Estados Unidos, la Unión Europea, el Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras), Canadá y otros. En opinión de Moreno (2016), la industria textil colombiana se ha desarrollado por tradición en Medellín (Departamento de Antioquía), en cuya estructura las empresas se caracterizan por ser de tipo familiar, con baja escala de producción que poco a poco han conformado conglomerados industriales.

En la región Caribe, específicamente, datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE, 2020) revelan que la industria de confecciones en Barranquilla, Soledad, Malambo, Cartagena y Santa Marta creció 5,7% en el primer trimestre del año 2017, y para el caso de Barranquilla (Departamento del Atlántico), el sector a pesar de presentar algunos resultados positivos ha declinado su actividad por diversos inconvenientes. Para el año 2020, los resultados de las empresas se han visto marcados por las dificultades de la economía colombiana como consecuencia del COVID – 19.

Al respecto, la Encuesta para Monitorear la Actividad Económica en el Atlántico de la Cámara de Comercio

de Barranquilla (2020), reportó que el 44% de las empresas del Atlántico cerró temporalmente entre abril y mayo de 2020, impactando significativamente en la caída de sus ventas, necesitando la inyección de recursos financieros al reanudar las actividades posteriormente. Cifras dramáticas que detallan que la encrucijada en la que entraron las empresas por los efectos COVID-19, que posteriormente fueron buscando salidas viables desde las mismas prácticas del sector, con la confección y diseño de tapabocas, que le permitieron irse recuperando, tras la demanda de este producto, sobre todo en microempresas. En palabras de la propia Cámara Colombiana de la Confección y Afines (2021), fue un reto para las entidades económicas buscar la forma de hacerle frente a la pandemia y elevar solicitudes al gobierno nacional para que las apoyara en el marco de la pandemia.

Entre los problemas que se vienen evidenciando en estas empresas de la confección, que tienden a ser micro y pequeños negocios familiares, sobresale el acceso al crédito, de acuerdo con Logreira y Bonett, (2017), pues estas entidades no cuentan con préstamos financieros claves para su crecimiento y desarrollo. El financiamiento proviene principalmente de préstamos familiares o crédito a corto plazo. Además, en su gran mayoría, presentan educación financiera limitada, resaltando también las dificultades distintivas de las empresas familiares relacionadas con la vinculación familia – empresa, la desmotivación de miembros de la familia por el negocio, problemas de traspaso a otra generación de la familia, incremento de los costos de la materia prima, falta de promoción y publicidad de los productos que se fabrican, entre otros factores que han afectado significativamente la

productividad y rentabilidad de dichas empresas.

Ruiz (2015) afirma que las principales limitaciones para el acceso a los créditos bancarios por parte de las empresas son las costosas tasas de interés, las garantías exigidas para respaldar la deuda, exagerados trámites para la solicitud, carencia de créditos a largo plazo, el tiempo de aprobación, entre otras, siendo barreras más limitantes para las unidades económicas de menor tamaño.

Lo anterior, explica que la opción que le queda al sector es el autofinanciamiento a través de limitados recursos de sus fundadores, provenientes de su baja capacidad de ahorro y la de su familia, que pueden interferir en el proyecto, dado que afectan su competitividad, productividad y sostenibilidad. Las limitaciones señaladas en los estudios previos del sector permiten delinear la siguiente interrogante ¿Qué tipo de fuentes de financiamiento de corto plazo recurren las micro y pequeñas empresas familiares del sector de la confección ubicadas en el suroriente de Barranquilla-Colombia?

2. Rasgos financieros de las empresas familiares

La empresa familiar es una organización social compleja, en la cual converge la empresa y la familia como entes que desempeñan dos subsistemas superpuestos, interdependientes y generadores de conflicto, cuyas relaciones presentan elementos diferenciadores con respecto a otro tipo de organizaciones empresariales. En estas unidades económicas, la mayoría de los votos está en manos de la familia empresaria, incluyendo al fundador, estando pendiente el

traspaso o sucesión de la empresa a sus descendientes, pudiendo ir de generación en generación, conservando raíces y valores que permitan mantener la unidad familiar a través del patrimonio (Quejada y Ávila, 2016).

Las empresas familiares constituyen hoy día la base del sistema económico, hallándose establecimientos con elevado grado de avance organizacional, tecnológico y financiero, así como otras con escaso desarrollo. No obstante, contribuyen de forma importante en la creación de empleos, generación de producto interno bruto, además de contar con el mayor número de empresas en los países, agrupando la micro, pequeña, mediana y gran empresa; características que las convierte en un motor de progreso para las economías (Hernández et al, 2014).

Pese a sus méritos económicos y sociales, su mortalidad es elevada, siendo el problema financiero una limitación para su crecimiento, ya que la actitud conservadora del empresario familiar establece un orden de preferencia a la hora de elegir las fuentes de financiación de su actividad, que fija como primera alternativa la autofinanciación, y como segunda, la utilización de fuentes externas (Romero et al, 2017). Lo antes planteado da soporte a la idea que, para un sector de estas empresas, la supervivencia en el mercado es una realidad.

Como se había señalado, la mayor parte de estas empresas familiares son unidades económicas de reducido tamaño. Ahora bien, en el caso colombiano, la Ley 905 de 2004, expedida para promover el desarrollo de las empresas, incluidas las de carácter familiar, en actividades agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rurales o urbanas; aclara que la pequeña

empresa estará constituida por una planta de personal que varía entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores, con activos totales de entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes. Por su parte, la microempresa dispondrá de no más de diez (10) trabajadores y sus activos totales tendrán un valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes, excluida la vivienda (Congreso de Colombia, 2004).

3. Fuentes de financiamiento a corto plazo

Una de las decisiones más importantes a la hora de elegir un tipo de financiamiento, es precisamente seleccionar la fuente, es decir, el origen de los fondos que se requieren para llevar a cabo los objetivos del negocio, es por ello, que resulta necesario conocer la fuente: el monto máximo y mínimo que otorgan, el tipo de crédito que manejan y sus condiciones, los tipos de documentos que solicitan, las políticas de renovación de créditos (flexibilidad de reestructuración), la flexibilidad que otorgan al vencimiento de cada pago, sus sanciones y los tiempos máximos para cada tipo de crédito (García, 2016).

En el corto plazo las empresas tratan de financiar necesidades de fondos estacionales y temporales como el capital de trabajo, además se "incluyen pasivos que originalmente se programan para liquidarse durante un periodo inferior a un año" (Boscán y Sandra, 2009: 406). Este financiamiento puede recurrir a fondos de origen interno o externo, en el caso de recursos externos pueden ser públicos o privados.

Las empresas a corto plazo buscan mantener los activos circulantes, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

Las principales fuentes de este tipo de financiación son: los recursos propios o préstamos de familiares y amigos, los pasivos espontáneos, las fuentes sin garantías a corto plazo y préstamos a corto plazo garantizados.

Los recursos propios o préstamos de familiares y amigos, son requeridos por las nuevas empresas en el corto plazo, dado que carecen de un historial financiero que evidencie su manejo y su capacidad de sostenerse en el tiempo frente a entidades crediticias. Además, estas empresas tienden a poseer menos activos que puedan ser utilizados como garantías reales por prestamistas y no están estructuradas jurídicamente como sociedades anónimas, generalmente se trata de empresas limitadas o unipersonales. De esta manera, pueden contar solo con recursos disponibles de los propietarios (ahorros), de sus familiares y amigos (Barona y Gómez, 2010).

Los pasivos espontáneos hacen referencia a un tipo de financiamiento que surge en el curso normal de un negocio, teniendo como fuentes espontáneas de financiamiento a corto plazo las cuentas por pagar (crédito comercial) y las deudas acumuladas (Gitman y Zutter, 2012). Estas fuentes financiadoras se obtienen sin dar en garantía activos específicos como colaterales, por lo que la empresa debe aprovechar estas fuentes libres de intereses siempre que sea posible.

Las cuentas por pagar (crédito comercial) representan la principal fuente de financiamiento espontáneo, se deriva de transacciones en las que se adquiere mercancía, pero no se firma ningún documento formal que muestre responsabilidad del comprador con el vendedor. El comprador acuerda pagar al proveedor el monto requerido, según

las condiciones de crédito, establecidas normalmente en la factura del proveedor (Lopera et al, 2014).

Por su parte, las deudas acumuladas son la segunda fuente de financiamiento espontáneo, pueden definirse como los pasivos causados por servicios recibidos cuyo pago aún está pendiente. Los rubros que la empresa acumula con más frecuencia son los salarios e impuestos. Como los impuestos son pagos para el gobierno en una fecha determinada, la empresa puede planificar su cancelación, utilizando estos recursos, mientras tanto (Gitman y Zutter, 2012; Logreira et al, 2018).

En cuanto a las fuentes sin garantías, puede destacarse que el financiamiento se obtiene sin dar en garantía activos específicos como colaterales. Las empresas obtienen préstamos a corto plazo sin garantía de dos fuentes principales: banco (préstamo bancario) y papel comercial. Los préstamos bancarios son más populares dado que están disponibles para empresas de cualquier tamaño con el propósito de sostener la temporada de fuertes necesidades de financiamiento devenidas por aumentos del inventario y las cuentas por cobrar; estos préstamos provienen de entidades públicas o privadas. Mientras que el papel comercial está disponible generalmente para las grandes empresas (Lopera et al, 2014).

Los préstamos garantizados implican la realización de un convenio con el prestatario que especifica el colateral mantenido sobre el préstamo. Los términos del préstamo por el que se mantiene la garantía forman parte del convenio y especifica las condiciones requeridas para retirar la garantía junto con la tasa de interés, las fechas del reembolso y otras disposiciones (García,

2016; Mora, 2017).

Los activos corrientes (cuentas por cobrar e inventarios) constituyen el colateral más conveniente para este tipo de préstamo porque pueden convertirse normalmente en efectivo con mayor rapidez que los activos fijos. Así, el prestamista a corto plazo de fondos garantizados acepta solo activos corrientes líquidos como colateral (García, 2016).

4. Aspectos metodológicos de la investigación

El tipo de estudio es descriptivo, con un diseño de investigación no experimental de campo y transversal, pues se recolectaron los datos en un solo momento del tiempo. El criterio de selección de la población quedó definido por todas aquellas micro y pequeñas empresas del sector confección de la zona suroriental de Barranquilla – Colombia, afiliadas a la Cámara de Comercio de Barranquilla para el año 2020.

Estas empresas en total suman 122 unidades económicas. Debido a que se consideró una población finita, se decidió tomar cada uno de los elementos del marco muestral (censo); finalmente, fueron admitidas como válidas 93

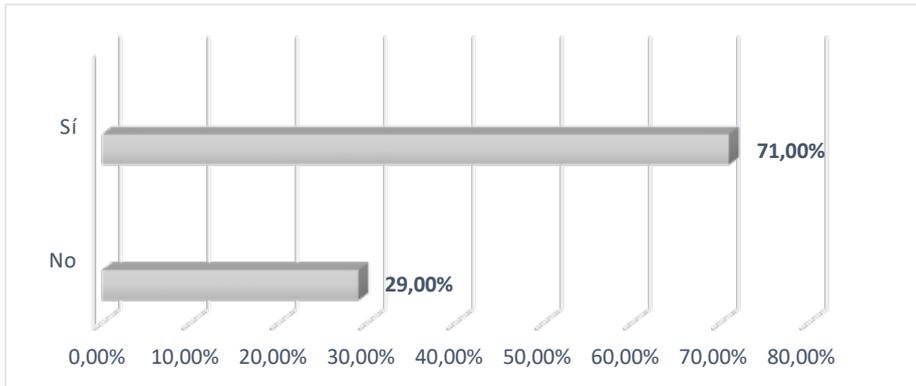
respuestas de los empresarios, ya que algunas resultaron defectuosas y otras no respondieron el cuestionario (aplicado entre diciembre 2020 y febrero 2021). El resultado del análisis estadístico de Alfa de Cronbach indicó que el coeficiente de confiabilidad del instrumento fue de 86,55%, valor que expresa una fuerte confiabilidad.

5. Fuentes de financiamiento de micro y pequeñas empresas de confección en Barranquilla: Discusión de resultados

En este apartado se analizan las fuentes de financiamiento de corto plazo de las micro y pequeñas empresas de la confección del suroriente de Barranquilla, teniendo presente en primer lugar que se financian en un 71% a corto plazo, mientras que el resto no lo hace (gráfico 1). De acuerdo con Boscán y Sandrea (2009) las empresas buscan recursos internos o externos para que en menos de un año puedan financiar fondos estacionales y temporales como el capital de trabajo o pasivos que se programan para liquidarse.

Gráfico 1

Financiamiento de corto plazo de las micro y pequeñas empresas familiares



Fuente: Elaboración propia a partir de Barrios y Núñez (2021).

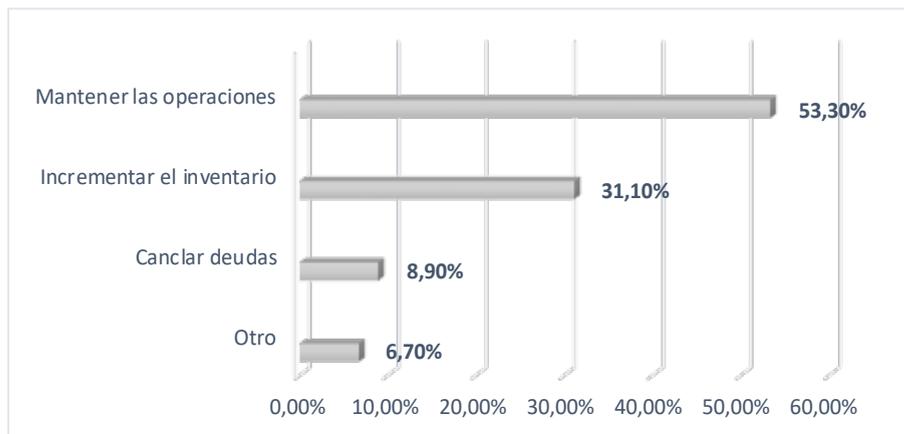
El financiamiento a corto plazo constituye un problema que afecta a la mayoría de las empresas, particularmente a las de reducido tamaño que, ante las exigencias y transformaciones del mercado, requieren, según Boscán y Molina (2020), la definición de buenas estrategias de financiamiento, obtención y buena administración de recursos, que les permitan operar en mejores condiciones para irse posicionando en el sector. Todo dependerá del destino que se dé a los fondos obtenidos, siendo importante tener un plan financiero prescrito.

Los encargados de los negocios de la confección reportan (gráfico 2), que estos recursos de financiamiento

a corto plazo han sido utilizados para mantener las operaciones de las empresas (53,30%), otro grupo los ha destinado para incrementar el inventario (31,10%), así como para cancelar deudas pendientes (8,90%). Este comportamiento se debe a las pocas posibilidades de acceso a financiamiento que tienen las empresas del sector, como señala Logreira y Bonett (2017), que llevan a destinar la mayor parte de los recursos al mantenimiento de las operaciones, sin posibilidades de invertir en tecnología. Sin embargo, es necesario que se capten fondos para la continuidad de las operaciones, que promuevan la estabilidad y futuro crecimiento.

Gráfico 2

Utilización de los recursos de financiamiento a corto plazo de las micro y pequeñas empresas familiares



Fuente: Elaboración propia a partir de Barrios y Núñez (2021).

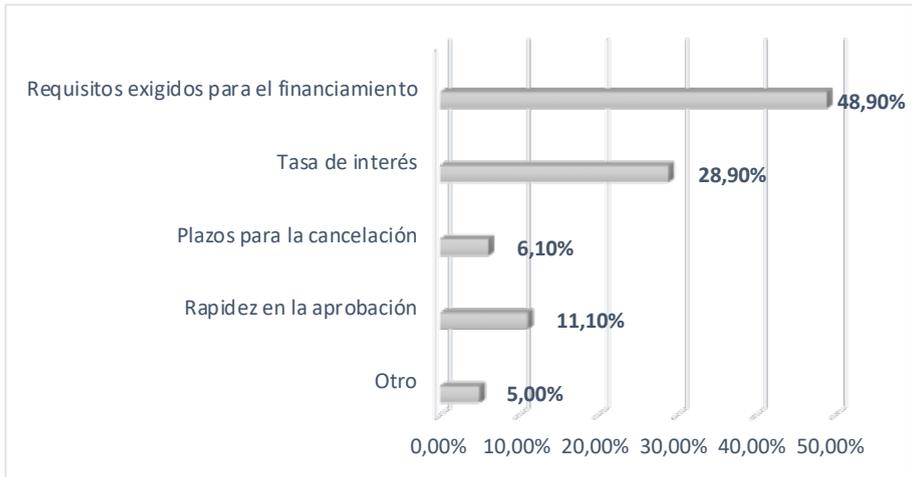
Para lograr dicho crecimiento se necesita, entre otros factores, el incremento del inventario. Aunque el 31,10% de las empresas lo realiza, sería pertinente que otras más lo realizaran también, con la ventaja de aumentar la producción, ventas e ingresos. Sin embargo, se tiene en cuenta que el tamaño de las empresas influye y generalmente, se adaptan a requerimientos mínimos para operar de acuerdo con Rodelo et al, (2020), por lo que la rotación de inventario está sujeta a cantidades pequeñas y no hay prioridades para incrementarlo.

Ahora bien, el 48,90% de las micro y pequeñas empresas afirman

que, para buscar financiamiento a corto plazo, consideran que de acuerdo con las condiciones establecidas por las entidades financiadoras lo solicitarían. En este sentido, el 28,90% tiene en cuenta la tasa de interés ofrecida y el 11,10% considera la rapidez en la aprobación de los recursos (gráfico 3). Boscán y Sandra (2009), así como Díaz-Barrios y Velazco (2017) manifiestan que existen distintos criterios que permiten precisar el financiamiento para los negocios, entre estos el costo o tasas de interés, condiciones, garantías, formalización de la operación, tiempo de liquidación, entre otros aspectos.

Gráfico 3

Criterios utilizados para la búsqueda de financiamiento a corto plazo de las micro y pequeñas empresas familiares



Fuente: Elaboración propia a partir de Barrios y Núñez (2021).

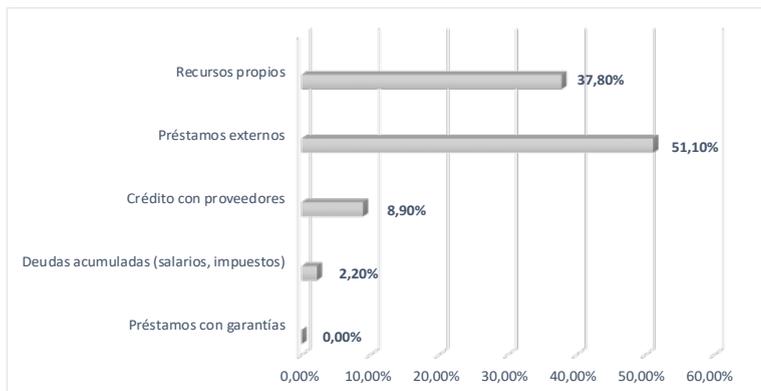
Según Montserrat y Bertran (2015), cada criterio para la adquisición de financiamiento es esencial y debe manejarse de acuerdo con las necesidades de las empresas frente a la capacidad de respuesta de la que estas disponen, de manera que puedan cumplir con las exigencias de los entes financiadores. Siendo trascendental el destino final de los recursos, es decir, el uso que se le dé al financiamiento en pro de obtener beneficios de este.

En otro orden de ideas, las

fuentes de financiamiento obtenidas en el corto plazo, según los negocios de confección se exponen en el gráfico 4, siendo estas los préstamos externos (préstamos de familiares y amigos, préstamos bancarios, prestamistas informales) (51,10%), recursos propios (ahorros de los propietarios o reinversión de utilidades) (37,80%), crédito con proveedores (8,90%) y las deudas acumuladas (2,20%).

Gráfico 4

Alternativas de financiamiento a corto plazo de las micro y pequeñas empresas familiares



Fuente: Elaboración propia a partir de Barrios y Núñez (2021).

Autores como Barona y Gómez (2010) manifiestan que, en los primeros años de vida de las micro y pequeñas empresas colombianas los recursos financieros provienen de los mismos propietarios, es decir, sus ahorros o préstamos de familiares y amigos. Develando los problemas de acceso a financiamiento formal de entidades públicas y privadas para las nacientes empresas de la economía.

Tanto Ruiz (2015) como Portillo et al, (2018), exponen que las micro y pequeñas empresas corresponden a la mayoría de las unidades productivas y a un porcentaje bastante considerable del empleo en Colombia, sin embargo, su acceso al financiamiento sigue siendo limitado, lo cual conlleva a debilidades estructurales que afectan su competitividad y posibilidades de supervivencia. Como consecuencia, se ha recurrido al autofinanciamiento o financiamiento de proveedores, pues es

menos costoso que el crédito bancario. Para las empresas de la confección, sería pertinente encontrar mayor crédito con proveedores, reduciendo los fondos de prestamistas informales, que se aprovechan muchas veces de las necesidades de los empresarios.

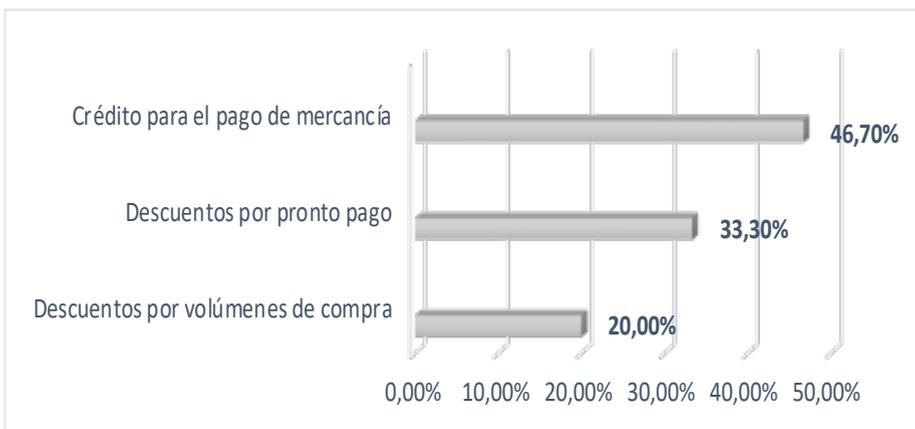
Con respecto a la relación con los proveedores, el gráfico 5 deja ver que el 46,70% de las unidades familiares recibe créditos para el pago de materia prima, estrategia muy frecuente en empresas de menor tamaño, que les permiten suplir las necesidades inmediatas para no detener su proceso de producción. Torres et al, (2017) comentan que es la fuente de financiamiento externa más común en el corto y largo plazo, siendo los proveedores agentes abiertos a conceder este beneficio, dado que conocen a sus clientes y acuerdan períodos de pagos.

El 33,30% de las entidades aprovechan descuentos por pronto pago

y otro 20% los descuentos por volúmenes de compra, también frecuentes en las micro, pequeñas y medianas empresas como refiere Escorcía y Rodelo (2018), todo dependerá de las condiciones

establecidas entre el proveedor – cliente en cuanto a porcentaje de descuento, el tiempo límite a cancelar para disfrutar de la rebaja y el stock de materia prima que se pueda facturar.

Gráfico 5 Relación con los proveedores de las micro y pequeñas empresas familiares



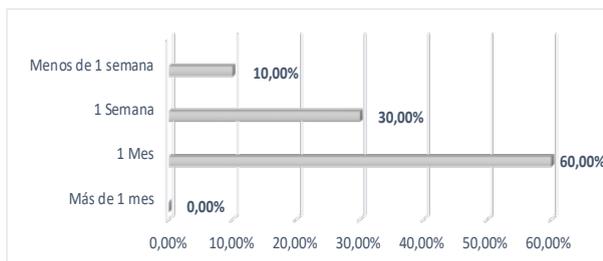
Fuente: Elaboración propia a partir de Barrios y Núñez (2021).

En cuanto al tiempo aproximado que otorgan los proveedores para el pago a crédito de la mercancía, las unidades económicas reportan a través del gráfico 6, que a más de la mitad (60%) se les concede un mes y el resto debe cancelar en una semana (30%)

o menos (10%). Condiciones dadas en el sector según expresa Logreira y Bonett (2017), donde para el caso de las microempresas se concede menos tiempo por su baja capacidad de pago y escasos volúmenes de facturación.

Gráfico 6

Tiempo aproximado para el pago a proveedores de las micro y pequeñas empresas familiares



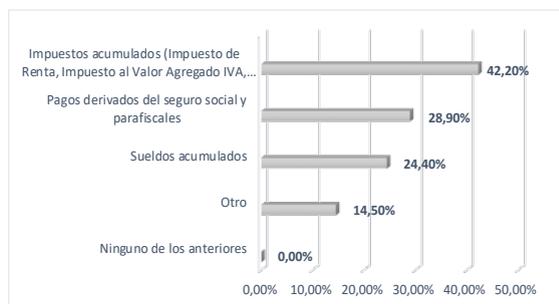
Fuente: Elaboración propia a partir de Barrios y Núñez (2021).

Con respecto a las deudas acumuladas como fuente de financiamiento a corto plazo, utilizado por muy pocas empresas (el 2,20%), se tiene que el 42,20% de los negocios se financian con impuestos acumulados, el 28,90% lo hace a través de pagos derivados del seguro social y el 24,40% de sueldos pendientes (gráfico 7). Esta tendencia a acumular impuestos puede traducirse en empresas morosas con esta obligación, o que mientras llega la fecha de cancelar, utilizan los recursos.

También puede presentarse que las micro y pequeñas unidades evadan el pago de impuestos. Logreira et al, (2018) afirman que las empresas por lo general acumulan impuestos y salarios, no extrañando lo acontecido en estas entidades. No obstante, deben manejar con atención tal acumulación de impuestos, de manera que estas no sean sancionadas o multadas. Lo mismo con los sueldos pendientes, para no generar conflictos con los trabajadores.

Gráfico 7

Deudas acumuladas a corto plazo de las micro y pequeñas empresas familiares

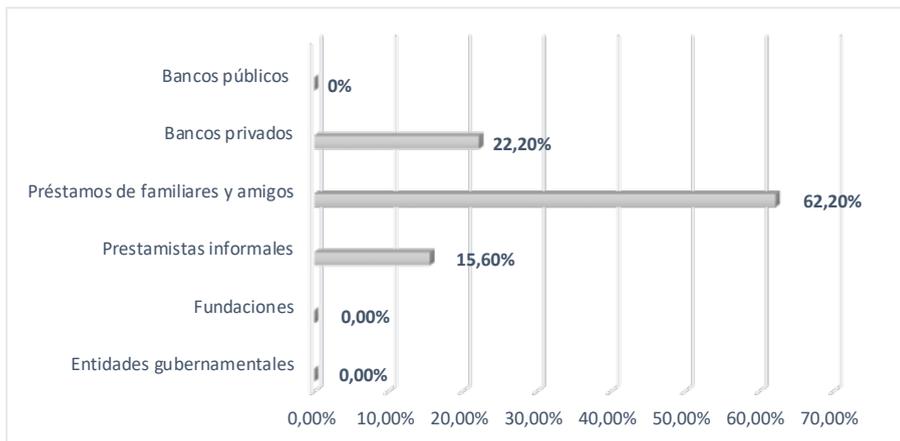


Fuente: Elaboración propia a partir de Barrios y Núñez (2021).

El gráfico 8 por su parte, permite observar que el 62,20% de los empresarios reciben a corto plazo préstamos de familiares y amigos, el 22,20% de bancos privados y el 15,60% de prestamistas informales. Muy pocas empresas se financian con recursos de bancos públicos y ninguna

ha logrado captar fondos de entidades gubernamentales. Este panorama es similar en otros sectores de la economía colombiana, donde las empresas les es más fácil recurrir a familiares y amigos como fuentes de financiamiento externa desde la posición de Barona y Gómez (2010), así como de Portillo et al, (2018).

Gráfico 8
Préstamos externos a corto plazo de las micro y pequeñas empresas familiares



Fuente: Elaboración propia a partir de Barrios y Núñez (2021).

Cabe señalar, que a pesar de que un grupo de empresas se beneficia de la banca privada (22,20%), sería oportuno que más de la mitad accediera a estos programas de financiamiento, pues les permitiría incrementar su productividad e ingresos, haciendo crecer al sector. Pero la realidad demuestra que estas entidades exigen muchos requisitos, siendo necesario a juicio de Bojorquez et al, (2014), así como de Logreira et al, (2018) que diseñen jornadas de

asesoramiento en torno a las fuentes de financiación disponibles para su uso, rompiendo la búsqueda de préstamos informales, que poseen altas tasas de interés y poco tiempo para cancelar la deuda.

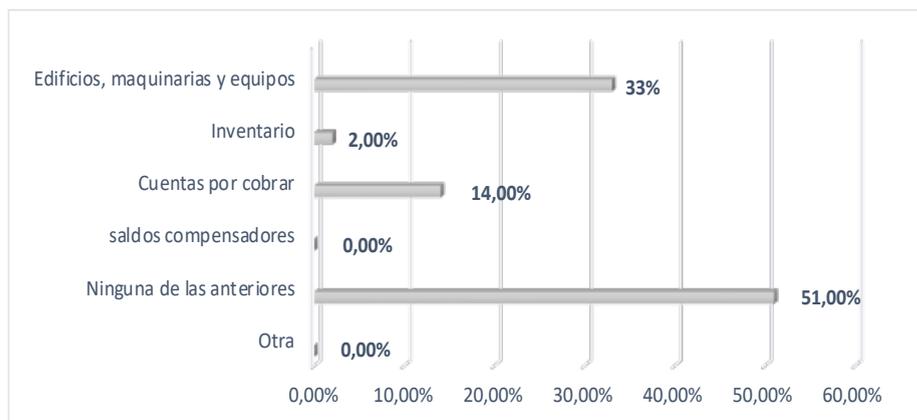
Otra fuente de financiamiento a corto plazo son los préstamos garantizados, que implican un convenio que especifica un colateral mantenido sobre el préstamo. Frente a esto, el gráfico 9 deja ver que el 51% los micro y

pequeños empresarios no aplica a este tipo de fuente; el 33% da como garantía alguna maquinaria, equipo o local; el 14% compromete las cuentas por cobrar y el 2% el inventario. De acuerdo con García

(2016) los activos circulantes como las cuentas por cobrar e inventarios son el colateral más conveniente en este tipo de préstamos, ya que pueden convertirse rápidamente en efectivo.

Gráfico 9

Garantías de préstamos garantizados a corto plazo de las micro y pequeñas empresas familiares



Fuente: Elaboración propia a partir de Barrios y Núñez (2021).

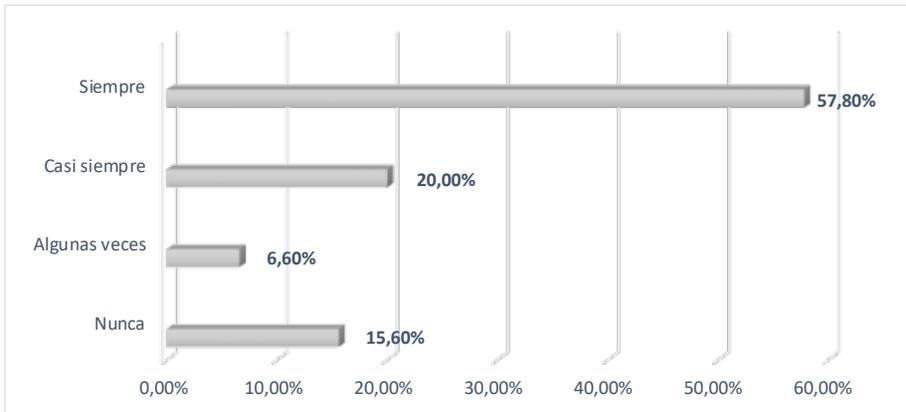
No obstante, se observa la preferencia por comprometer activos fijos como maquinarias y equipos, posiblemente porque representan mayor garantía para los acreedores o porque al empresario le es más fácil responder con estos. Lo importante es cumplir con la deuda asumida, porque de lo contrario, los empresarios comenzarían a descapitalizarse ante la pérdida de estos activos, fundamentales en el proceso productivo.

Siendo positivo que el 57,8% de las unidades económicas ha cumplido con

los pagos a crédito, préstamos bancarios o garantizados obtenidos hasta ahora. Un 20% ha tratado de quedar bien con los entes financiadores y un 15,6% no logró honrar los compromisos adquiridos (gráfico 10). En el caso de estas últimas empresas, es posible que estén cerradas las puertas del financiamiento, donde el pago a tiempo es fundamental, por lo que les toca trabajar arduamente con los recursos que generen de la actividad para reponerse e invertir en materia prima, maquinaria y otros requerimientos.

Gráfico 10

Cumplimiento de compromisos de financiamiento a corto plazo de las micro y pequeñas empresas familiares



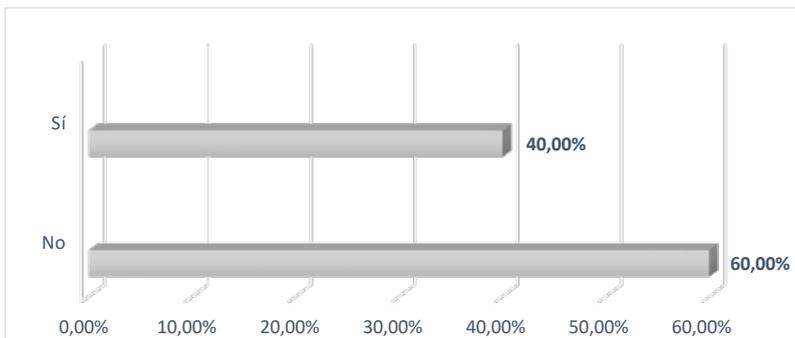
Fuente: Elaboración propia a partir de Barrios y Núñez (2021).

Por último, los encuestados declaran que el 60% de las empresas no poseen solvencia para endeudarse en estos momentos (gráfico 11), quizás están saliendo de compromisos pendientes con familiares y amigos, proveedores, pasivos acumulados

y préstamos garantizados. Esto al menos para el 71,1% de las unidades productivas que han solicitado financiamiento. El resto quizás no tenga posibilidad alguna de endeudarse o no quiera asumir estas obligaciones, sino que prefieran autofinanciarse.

Gráfico 11

Niveles de solvencia para endeudarse a corto plazo de las micro y pequeñas empresas familiares



Fuente: Elaboración propia a partir de Barrios y Núñez (2021).

Boscán y Molina (2020) sugieren que los gerentes deben utilizar estrategias de financiamiento en función de las características particulares de la organización, así como de su entorno competitivo, con el fin de cumplir con los objetivos planeados, manteniendo la continuidad de las operaciones o incrementando estas para promover su crecimiento. Siendo aplicable estos lineamientos a las empresas de la confección, para que crezcan en el sector, sobre todo ante los desafíos que enfrenta la economía colombiana.

6. Conclusiones

El estudio realizado en la zona suroriente de Barraquilla-Colombia, evidenció debilidades en los esquemas de financiamiento de corto plazo empleado por las micro y pequeñas empresas familiares del sector confección, prácticamente se limitan a utilizar fuentes comunes como los recursos propios (ahorros de los propietarios o reinversión de utilidades) y como fuentes externas destacan recursos de familiares y amigos, además de fondos de prestamistas informales, que representan un lastre para su expansión.

En menor medida, se apalancan con los créditos de proveedores y préstamos de entidades bancaria. La razón fundamental de ello es que, una importante proporción del sector no accede al crédito de instituciones formales dado que no cumplen los requisitos exigidos, particularmente las garantías exigidas son insuficientes, algunos no cuentan con activos para avalar dichos préstamos.

Otro aspecto que explica la situación del sector estaría en la falta de formación financiera de los

microempresarios familiares, que no les permite gestionar de forma eficiente los escasos recursos con los que cuentan para afrontar los retos de la competencia de un sector altamente globalizado y los efectos de la pandemia COVID-19. Esto exige la formulación de lineamientos para una política bien definida de promoción e incentivo para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, donde participen instituciones de carácter público y privado.

Para ello será necesario, la incorporación de los empresarios a programas o jornadas que brinden asesorías en torno a las fuentes de financiación disponibles para su uso eficiente, esto garantizaría su transformación productiva y mejora sostenible ya que, al obtener recursos financieros en mejores condiciones, podrían materializar sus proyectos de inversión de corto, mediano y largo plazo, garantizando su continuidad y supervivencia en los mercados.

Siendo de interés ampliar el estudio a otras zonas de Barraquilla y del Departamento del Atlántico – Colombia, pudiendo incorporarse, la revisión de las medianas y grandes empresas, que han trabajado arduamente para mantenerse, sirviendo de referencia para las de menor tamaño, abriendo más posibilidades de análisis y rutas de opciones estratégicas para el sector confección, fortaleciendo así esta línea de investigación que toma giros importantes tras los procesos de globalización, pandemia, retos del mercado y el intento de nuevos emprendimientos.

Referencias bibliográficas

Barona Zuluaga, B., y Gómez Mejía, A. (2010). Aspectos conceptuales y empíricos de la financiación de

- nuevas empresas en Colombia. *Cuadernos de Administración*, 43, 81-97.
- Barrios, J., y Núñez, O. (2021). *Fuentes de financiamiento de las micro y pequeñas empresas familiares del sector confección de Barranquilla*. [Tesis de maestría. Universidad de la Costa. Barranquilla, Colombia].
- Bojorquez, M., Perez, A., y Basulto, J. (2014). Financial management in the family and non-family SME'S in the textile industry in Mexico. *Accounting & Taxation*, 6(2), 49-57. <http://www.theibfr2.com/RePEc/ibf/acttax/at-v6n2-2014/AT-V6N2-2014-5.pdf>
- Boscán, M., y Molina, B. (2020). Estrategias de financiamiento interno para las pymes del sector productivo de plásticos. En Y. Rincón, J. Restrepo, y J. Vanegas (Eds.), *Funciones esenciales para la gestión de las pequeñas y medianas empresas* (pp. 321-348). Serie PYME, Tomo V, Primera Edición. Medellín, Colombia: Sello Editorial T Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria.
- Boscán, M., y Sandrea, M. (2009). Estrategias de financiamiento para el desarrollo endógeno del sector confección zuliano. *Telos*, 11(3), 402-417. <http://ojs.urbe.edu/index.php/teelos/article/view/1785/1705>
- Cámara Colombiana de la Confección y Afines (2021). Comunicado al gobierno nacional sobre pago de salarios y otras exenciones. <http://ccca.com.co/en-cuidados-intensivos-empresas-sistema-moda-por-covid19-comunicado/>
- Cámara de Comercio de Barranquilla (2020). Encuesta para Monitorear la Actividad Económica en el Atlántico. <https://www.camarabaq.org.co/resultado-encuesta-efecto-economico-covid19-en-atlantico/>
- Congreso de Colombia (2004). Ley 905 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana. Bogotá, Colombia.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística- DANE (2020). Exportaciones. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones>
- Díaz-Barrios, J., y Velazco, C. (2017). Financiación de micro y pequeñas empresas comercializadoras locales. *Cuadernos de Estudios empresariales*, 27(42). <https://doi.org/10.5209/CESE.57369>
- Escorcía, T., y Rodelo, H. (2018). *Administración del ciclo de efectivo en las pymes del subsector porcino del Departamento del Atlántico*. [Tesis de maestría. Universidad de la Costa. Barranquilla, Colombia].
- Espinel, P., Aparicio, D., y Mora, A. (2018). Sector textil colombiano y su influencia en la economía del país. *Punto de Vista*, 9(13), <https://doi.org/10.15765/pdv.v9i13.1118>
- García, M. (2016). *Estrategias de financiamiento en las empresas familiares de las cadenas de supermercados del estado Zulia*. [Tesis de maestría. Universidad del Zulia. Maracaibo, Venezuela].
- Gitman, L., y Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. Pearson educación.
- Hernández, L., Portillo, R., Romero, J., & Hernández, A. (2015). Diseños organizacionales y profesionalización empresarial en hipermercados y supermercados familiares en Venezuela. *Revista De Ciencias Sociales*, 20(2). <https://doi.org/10.31876/rcs.v20i2.25669>
- Logreira Vargas, C., Hernández

- Fernández, L., Bonett Brieva, M., y Sandoval Herrera, J. (2018). Microempresas en Barranquilla: Una mirada desde el financiamiento privado. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(82), 358-376. <https://doi.org/10.37960/revista.v23i82.23753>
- Logreira Vargas, C., y Bonnet Brieva, M. (2017). *Financiamiento privado en las microempresas del sector textil –confecciones en Barranquilla-Colombia*. [Tesis de maestría]. Universidad de la Costa. Barranquilla, Colombia].
- Lopera, J., Vélez, V., y Ocampo, L. (2014). Alternativas de Financiación para las MIPYMES en Colombia. *Adversia. Revista Virtual de Estudiantes de Contaduría Pública*, 14. <https://revistas.udea.edu.co/index.php/adversia/article/view/20900/17492>
- Ministerio de Comercio, Industrial y Turismo (2013). *Así avanza la Transformación Productiva 2013*. Programa de Transformación Productiva, Bogotá, Colombia.
- Montserrat, R., y Bertran, J. (2015). *La financiación de la empresa. Como optimizar las decisiones de financiación para crear valor*. Profit Editorial.
- Mora, C. (2017). Las fuentes de financiamiento a corto plazo como estrategia para el incremento de la productividad empresarial en las PYMEs. *Dom. Cien.*, 3, 338-351.
- Moreno Velásquez, J. P. (2016). *Sector textil en Colombia: Un análisis de las importaciones y exportaciones entre los años 2008 a 2014*. [Tesis de especialidad. Universidad Militar Nueva Granada. Bogotá, Colombia].
- Portillo, R., Hernández, L., Crissien, T., Alvear, L., y Velandia, G. (2018). Estructura financiera de la microempresa colombiana. *Opción*, 34(86), 757-794.
- Quejada, R., y Ávila, J. (2016). Empresas familiares: Conceptos, teorías y estructuras. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 81, 149-158.
- Rodelo Utria, H., Escorcía Pérez, T., Romero Borré, J., y Gutiérrez Silva, J. (2020). Administración del ciclo de efectivo en microempresas del sector porcino. *SUMMA. Revista Disciplinaria en Ciencias económicas y Sociales*, 2(2), 109-135.
- Romero, J., Hernández, L., Gutiérrez, J. M., y Portillo, R. (2017). Factores contextuales que influyen en el emprendimiento de empresas familiares en Venezuela. *Opción*, 33(86), 492 – 515.
- Romero de Cuba, J., Sandrea, M., Morales, M., Boscán, M., & Acosta, A. (1). La industria de la confección zuliana en la era de la competitividad. *Revista Venezolana De Gerencia*, 5(11). <https://doi.org/10.37960/revista.v5i11.12731>
- Ruiz Sánchez, M. (2015). Fuentes y mecanismos de financiación en las pymes de Villavicencio (Colombia). *Revista Global de Negocios*, 3(3), 93-110.
- Semana (2021). La industria textil sigue en el 'calvario'. <https://www.semana.com/economia/inversionistas/articulo/la-industria-textil-sigue-en-el-calvario/202115/>
- Torres, A., Guerrero, F., y Paradas, M. (2017). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras. *CICAG*, 14(2), 284-303.