

Revista de Ciencias Sociales

Financiamiento de micro y pequeñas empresas familiares del sector confección de Barranquilla – Colombia

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

Resumen

El financiamiento constituye un factor clave para la consolidación de planes en empresas, pero su acceso muchas veces es restringido y costoso, sobre todo para entidades de menor tamaño. Este artículo analiza el financiamiento de las micro y pequeñas empresas familiares del sector confección del suroriente de Barranquilla-Colombia. Para ello, se empleó un estudio descriptivo, no experimental de campo. La población estuvo conformada por 122 entidades afiliadas a la Cámara de Comercio de Barranquilla, aplicando un cuestionario de 27 ítems a todos los propietarios o administradores, quedando como respuestas válidas las de 93 empresas. Los resultados revelan que: 86,7% de las entidades tiene menos de 10 años operando, estando en manos de la primera generación familiar; a corto plazo el 37,8% del sector utiliza recursos propios para financiarse (ahorros o reinversión de utilidades) y 33,3% préstamos externos (familiares, amigos y de tipo informal); a largo plazo el 22,2% se financia nuevamente con recursos propios, préstamos externos y bancarios, descartando la emisión de acciones, bonos y arrendamiento. Se concluye, que estas empresas son nuevas en el mercado, con problemas de supervivencia y expansión por falta de recursos, que deben plantearse estrategias para financiar el desarrollo de operaciones y motorizar su crecimiento.

Palabras clave: Financiamiento; empresas familiares; sector confección; préstamos informales; crédito bancario.

* Doctora en Ciencias Humanas. Magíster en Gerencia de Empresas, mención Finanzas. Economista. Docente e Investigadora adscrita a la Facultad de Ciencias Económicas en 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>

** Magíster en Gerencia Pública. Economista. Docente - Investigador adscrito al Instituto de Investigaciones “Econ. Dionisio Carruyo” de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales en la Universidad del Zulia, Maracaibo, Venezuela. E-mail: jmgilva30@gmail.com ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9929-0172>

*** Magíster 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 ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4982-8824>

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

Financing of micro and small family businesses in the clothing sector of Barranquilla - Colombia

Abstract

Financing is a key factor for the consolidation of plans in companies, but its access is often restricted and expensive, especially for smaller entities. This article analyzes the financing of micro and small family businesses in the garment sector in the southeast of Barranquilla-Colombia. For this, a descriptive, non-experimental field study was used. The population was made up of 122 entities affiliated with the Barranquilla Chamber of Commerce, applying a 27-item questionnaire to all owners or managers, leaving 93 companies as valid responses. The results reveal that: 86.7% of the entities have been operating for less than 10 years, being in the hands of the first family generation; in the short term, 37.8% of the sector uses its own resources to finance itself (savings or reinvestment of profits) and 33.3% external loans (relatives, friends and informal type); in the long term, 22.2% is financed again with its own resources, external and bank loans, ruling out the issuance of shares, bonds and leases. It is concluded that these companies are new to the market, with problems of survival and expansion due to lack of resources, that strategies must be considered to finance the development of operations and motorize their growth.

Keywords: Financing; family businesses; garment sector; informal loans; bank credit.

Introducción

En Colombia, las empresas familiares están presentes en todos los sectores de la economía, siendo un motor esencial para el sistema económico colombiano, por contar con el mayor número de unidades organizacionales, según Sukier et al. (2018). No obstante, su permanencia en el mercado se reduce a la mitad en los primeros cinco años de su creación, debido a problemas financieros como acceso a créditos o financiamiento, entre otros inconvenientes que las induce a un estado de sobrevivencia, haciéndolas susceptibles a perecer o limitar su crecimiento, sobre todo en el caso de las micro y pequeñas empresas de acuerdo con Rodelo et al. (2020).

En el caso de Barranquilla, siguiendo a Navarro-Caballero et al. (2020) las empresas de familia se enfrentan cada día a un panorama competitivo en el cual la innovación y el financiamiento constituyen factores clave para la consolidación de sus planes en el mercado, su productividad y prosperidad. No obstante, presentan problemas con sus estructuras

organizativas, debilidades en los procesos administrativos y en el apalancamiento financiero, poca visión de crecimiento a largo plazo, limitaciones en el uso de plataformas digitales, entre otros inconvenientes que las aleja de la estabilidad empresarial.

Específicamente, en el sector confección de Barranquilla, con más de 100 años de historia industrial y catalogado como el gran empleador de la economía en la opinión de Jaimes, Luzardo y Rojas (2018), ha venido funcionando con problemas de diversos tipos, entre los que destacan: Ausencia de registros financieros, altas tarifas arancelarias, competencia desigual, debilidades en la administración, falta de créditos para suplir las necesidades de capital de trabajo, decaimiento de la productividad laboral y falta de inversión en materia prima. Aunado a las bajas ventas y paralización de la producción que presentan por la pandemia COVID-19, que golpea la rentabilidad de estas entidades.

A esto se suman, los problemas característicos de las empresas familiares ligados a la vinculación familia – empresa,

problemas de traspaso a otra generación, la profesionalización, política de recursos humanos, el control, la desmotivación de algunos miembros de la familia por el negocio, incremento de los costos de la materia prima, falta de promoción y publicidad de los productos que se fabrican, entre otros, que han impactado en la productividad y rentabilidad de las empresas.

Tal panorama, lleva a que estas organizaciones se aboquen a formular estrategias que faciliten el acceso a otras formas de administración y diferentes fuentes de financiamiento, con la finalidad de lograr sus objetivos financieros y tomar decisiones que le ayuden a crecer y consolidarse, aun en momentos de incertidumbre. Por ello, esta investigación se orienta a analizar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas de familia del sector confección del suroriente de Barranquilla (Departamento del Atlántico) en Colombia.

1. Fundamentación teórica

1.1. Algunas consideraciones sobre el financiamiento de empresas

Para Boscán y Molina (2020), el financiamiento consiste en proporcionar recursos para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto económico. Dichos recursos deben ser recuperados durante un plazo establecido y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable. Cada fuente de financiamiento puede perseguir distintos objetivos, por lo que las metas y los retornos esperados a su inversión también serán distintos.

Ruíz y Puértolas (2013), afirman que la naturaleza de la inversión determina el tipo de financiación a utilizar. Por ejemplo, un préstamo a corto plazo no se puede utilizar para financiar una operación de inversión cuando esta no genera la suficiente liquidez para pagar el crédito. Por otra parte, tampoco es aconsejado utilizar una financiación a largo

plazo, cuando la operación de inversión no puede liquidarse antes de la finalización del préstamo, por lo que, se debe recurrir a una ampliación del capital social.

De este modo, cada decisión de inversión lleva implícita una decisión de financiamiento, no pueden tomarse de manera independiente. Se debe considerar que la rentabilidad esperada de una inversión siempre deberá ser superior al coste de su financiación según Boscán y Sandra (2009). Es así, como las decisiones financieras están relacionadas con el origen de los recursos que la empresa destina para el desarrollo de sus actividades. En función de su origen, estos recursos pueden clasificarse como recursos propios (patrimonio neto), o recursos ajenos (pasivo, exigible o endeudamiento).

Al respecto, García (2016) manifiesta que la financiación propia tiene un costo superior al de la financiación ajena, pero mejora la solvencia de la empresa. Asimismo, indica que la financiación ajena a largo plazo suele tener un costo superior a la financiación ajena a corto plazo, pero proporciona una mayor solvencia, puesto que dichos recursos permanecerán durante un mayor tiempo en la empresa, es decir, su plazo de amortización es mayor.

Por otra parte, se debe considerar entre las decisiones, contar con varias alternativas de financiamiento. El decisor no puede basarse en un único criterio, sino que debe analizar los efectos que las distintas alternativas tendrán sobre la situación interna de la empresa y en qué medida estos efectos están alineados con la estrategia global de la empresa dada la opinión de Logreira-Vargas et al. (2018); siendo importante, por lo tanto, como lo señalan Romero y Zabala (2018), una planificación estratégica financiera. Por ello, se debe tener en cuenta qué se requiere financiar, cuánto es el valor para financiar, cómo se requiere financiar, y finalmente, quién o quiénes pueden ser la fuente de financiación.

En otras palabras, el financiamiento consiste en abastecer de recursos financieros a una empresa, permitiéndole al empresario conseguir el capital necesario para llevar a

cabo sus operaciones y así mejorar la situación del negocio. Dentro de este contexto, para que una empresa pueda permanecer operando en el largo plazo es necesario que logre financiar sus actividades habituales.

1.2. Algunas características predominantes de las empresas familiares

En el devenir histórico, las empresas familiares han constituido la forma de organización empresarial más antigua, siendo la base de los procesos de desarrollo que suceden a las grandes crisis estructurales, pues las primeras formas de organización de la actividad comercial e industrial constituyeron una extensión del sistema familiar. En la actualidad, estas entidades cobran mayor preeminencia, su sustancial contribución en la generación de producto, empleo e ingreso las convierten en pilar de progreso y bienestar de acuerdo con Quejada y Ávila (2016).

Cabe señalar, que su estructura es heterogénea, hallándose establecimientos con un elevado grado de avance organizacional, tecnológico y financiero, así como empresas con escaso desarrollo. Desde el punto de vista del tamaño, agrupa a la micro, pequeña, mediana y gran empresa, que se han fortalecido a lo largo de los años, al punto de constituir más del 40% de las empresas en el mundo, siguiendo a Romero y Hernández (2014).

En el caso del continente europeo, Gómez-Betancourt, Betancourt y Zapata (2012) afirman que cuentan con una relevancia considerable, por ejemplo, en Alemania constituyen el 82% de las empresas, en Italia (75%), en España (71%), y en Francia (60,5%). En Estados Unidos, el porcentaje de empresas familiares asciende al 90% y en China representan un 90% de la empresa privada del país. Para el caso colombiano, las empresas familiares representan aproximadamente el 69,5% del tejido empresarial según Alcalá (2011).

Estas empresas mantienen la orientación hacia el largo plazo y una mayor independencia

de acción. Asimismo, consideran en opinión de Acosta et al. (2019) la cultura de la familia como fuente de orgullo, la estabilidad, las relaciones de afecto, compromiso de sus miembros, flexibilidad en el trabajo, el tiempo y el dinero, mayor adaptación en tiempos de crisis y disposición a reinvertir los beneficios.

No obstante, enfrentan inconvenientes relacionados a la organización y capacitación gerencial; delegación de poder; toma de decisiones compartidas; solución de problemas y manejo de conflictos; confección del plan de negocios; criterios de selección y remuneración de familiares, así como no familiares; cumplimiento del plan de sucesión; dificultades en la distribución de dividendos; entre otros problemas. Debiendo adoptar una estructura empresarial más sólida y aplicar herramientas gerenciales que faciliten su desempeño organizacional, y al mismo tiempo, les permitan aumentar su nivel de productividad.

2. Metodología

Esta investigación utiliza un tipo de estudio descriptivo, con un diseño de investigación no experimental de campo, transversal. Teniendo como población a las micro y pequeñas empresas del sector confección de la zona suroriental de Barranquilla (Departamento del Atlántico) en Colombia, afiliadas a la Cámara de Comercio de Barranquilla para el año 2020. En total estas unidades económicas suman 122 establecimientos, considerándose una población finita y accesible.

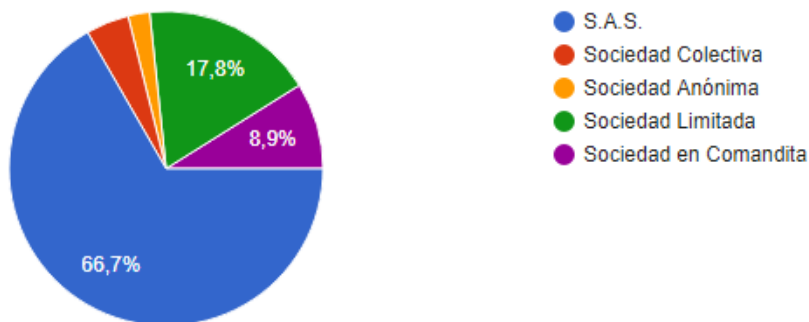
Por lo que se decidió tomar cada uno de los elementos del marco muestral (censo) para aplicar a los diferentes propietarios o administradores de las micro y pequeñas empresas familiares de la confección, un cuestionario compuesto por 27 *items* con respuestas de selección simple. Finalmente, fueron admitidas como válidas 93 respuestas de los empresarios, puesto 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.

El procesamiento de los datos recolectados incluyó el uso del programa estadístico SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) Versión 24 y la Hoja de Cálculo Excel, que permitieron la elaboración de frecuencias absolutas y relativas, elaboración de tablas y diagramas, estadísticos descriptivos, demostración de hipótesis mediante las pruebas: Chi cuadrado, *t-Student* para muestras independientes, correlación de Spearman, al 95% de confianza.

3. Resultados y discusión

En cuanto a las características más sobresalientes de estas unidades económicas se encuentra que, la figura jurídica que predomina de acuerdo con el Gráfico I son las Sociedades por Acciones Simplificadas (S.A.S.) en un 66,7% de los establecimientos. Resultado esperado dado que es un tipo societario que no exige un número mínimo de accionistas y permite la unipersonalidad según Ley 1258 del 2008; además no exige crear una junta directiva ni la revisoría fiscal, aspectos cómodos para las micro y pequeñas empresas.



Fuente: Elaboración propia, 2022.

Gráfico I: Figura jurídica que predomina

El 17,8% es de Sociedad Limitada, que se constituye en escritura pública entre mínimo dos socios y como máximo 25, quienes responden según sus aportaciones. Un 8,9% de las empresas es de Sociedad en Comandita, y un porcentaje muy bajo es de Sociedad Colectiva y Anónima.

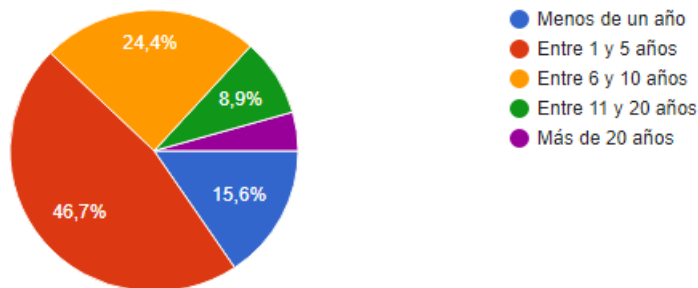
En el caso de la Sociedad Colectiva, siguiendo al Código de Comercio (Decreto 410 de 1971), la empresa quedará constituida entre dos o más socios, los cuales responderán

solidaria, ilimitada y subsidiariamente por sus obligaciones. La razón social se forma con el nombre de uno de los socios seguido de las expresiones “y compañía”, “hermanos” o “e hijos”, práctico para las empresas familiares. Por su parte, la Sociedad Anónima es el esquema más usado por las medianas y grandes empresas, siendo un aspecto positivo para las unidades que tienen esta figura jurídica.

En el Gráfico II, se observa que el 46,7% de las empresas tiene entre 1 y 5 años operando,

por lo que están relativamente nuevas en el sector y están tratando de mantenerse. El 24,4% posee entre 6 y 10 años en el mercado, tiempo suficiente para conocer la dinámica del

sector y seguir consolidándose dentro de este. Asimismo, el 8,9% declara tener más de 11 años trabajando y 4,4% más de 20.

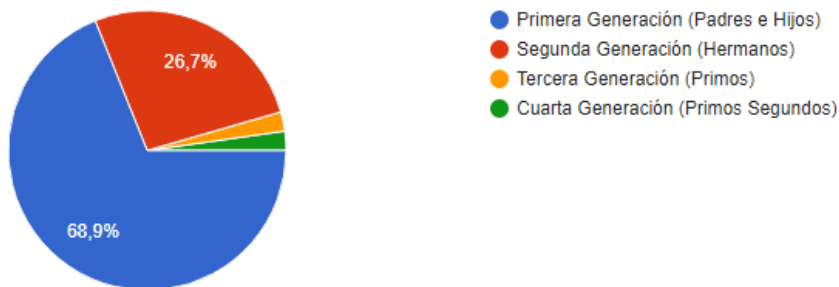


Fuente: Elaboración propia, 2022.

Gráfico II: Tiempo dedicado a la confección

De acuerdo a la generación familiar que actualmente dirige la empresa, se evidencia en el Gráfico III que el 68,9% de las entidades la lleva la primera generación, que comprende la gestión del fundador. Este porcentaje significativo viene relacionado con los años

en el mercado, donde la mayor parte de los negocios no tiene 10 años operando, teniendo la oportunidad de sembrar las bases para una buena relación familia-empresa, que constituye el foco problemático de este de organizaciones siguiendo a Acosta et al. (2019).



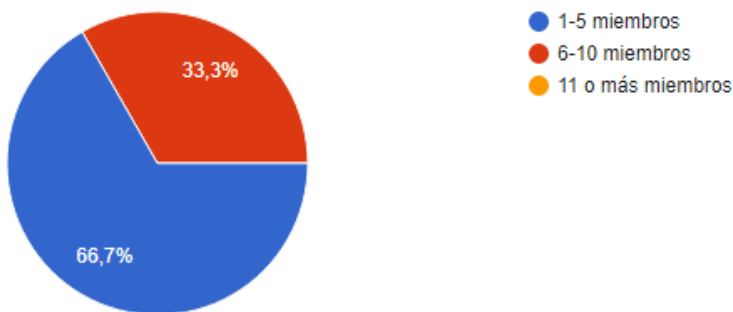
Fuente: Elaboración propia, 2022.

Gráfico III: Generación de la familia que dirige las empresas

De igual manera, los encuestados reportan que el 26,7% de las unidades económicas están dirigidas por la segunda generación y un porcentaje muy bajo por la tercera y cuarta generación, debiéndose a empresas con más años en el sector de la confección, donde la existencia de un último hermano (el último tío para la siguiente generación), es lo que mantiene la supervivencia de la empresa en la segunda generación, y sólo la incapacidad definitiva de este último dará paso a la tercera generación (primos), que muchas veces entra en conflicto por el elevado número de familiares que trabaja en la empresa y los cruces de edades que se dan entre las generaciones según García (2016).

Con respecto a los miembros de la

familia propietaria que trabaja en el negocio, los encuestados indican que en el 66,7% está laborando de 1 a 5 miembros de la familia, y en el resto (33,3%) están de 6 a 10 parientes (ver Gráfico IV). Esta situación es característica en este tipo de organizaciones dada la influencia del vínculo familiar, donde muchas veces se descuida el enfoque empresarial y sus políticas de reclutamiento y selección del personal, remuneración, compensación, evaluación y control de los empleados familiares y no familiares, que demandan a criterio de Hernández et al. (2008) la definición e instrumentación de una política de recursos humanos clara y precisa que elimine el conflicto emocional producido por la participación de los miembros familiares en diferentes actividades de la empresa.



Fuente: Elaboración propia, 2022.

Gráfico IV: Miembros de la familia que labora en las empresas

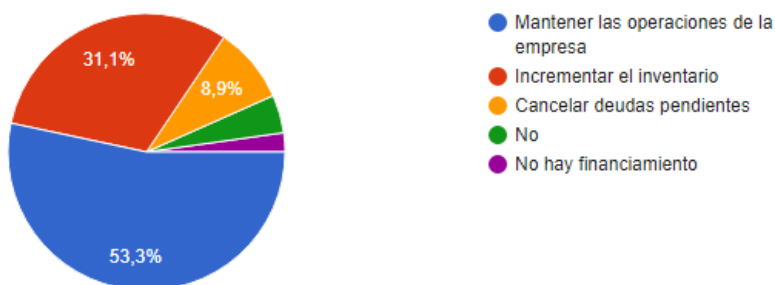
En relación al financiamiento de corto plazo de las micro y pequeñas empresas de la confección del suroriente de Barranquilla, se tiene que un 71,1% de los negocios utiliza este apoyo financiero, mientras que el resto no lo hace. De acuerdo con Boscán y Sandra (2009), las empresas buscan recursos internos

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.

Los encargados de los negocios reportan a través del Gráfico V que, estos recursos de financiamiento a corto plazo han

sido utilizados para mantener las operaciones de las empresas (53,3%), otro grupo los ha destinado para incrementar el inventario (31,1%), así como para cancelar deudas pendientes (8,9%). Este comportamiento se debe a las pocas posibilidades de acceso a financiamiento que tienen las empresas del

sector como señalan 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 se capten fondos para la continuidad de las operaciones, que promuevan la estabilidad y futuro crecimiento.



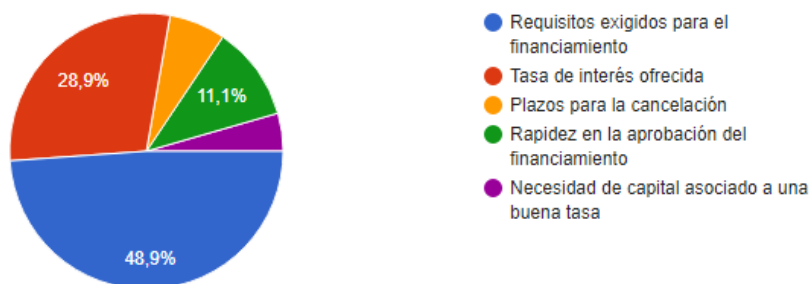
Fuente: Elaboración propia, 2022.

Gráfico V: Utilización de los recursos de financiamiento a corto plazo

Un aspecto necesario para lograr tal crecimiento, es el incremento del inventario, que a pesar que el 31,1% de las empresas lo realiza, sería oportuno que otras más lo pudieran hacer, teniendo la ventaja de incrementar la producción, ventas e ingresos, pero el tamaño de las empresas influye y por lo general, se adaptan a requerimientos mínimos para operar de acuerdo a Escorcía y Rodelo (2018), por lo que, la rotación de inventario está sujeta a cantidades pequeñas y no hay prioridades para incrementarlo.

En el mismo orden de ideas, el 48,9% de las micro y pequeñas empresas aseguran

que, para la búsqueda de financiamiento a corto plazo, fijan atención en los requisitos exigidos por las entidades financiadoras. El 28,9% considera la tasa de interés ofrecida, y el 11,1% le da importancia a la rapidez en la aprobación de los recursos (ver Gráfico VI). Al respecto, Boscán y Sandra (2009), así como Díaz-Barrios y Velazco (2017), exponen que existen diversos criterios que permiten precisar el financiamiento para los negocios, destacando el costo o tasas de interés, condiciones, garantías, formalización de la operación, tiempo de liquidación, entre otros aspectos.



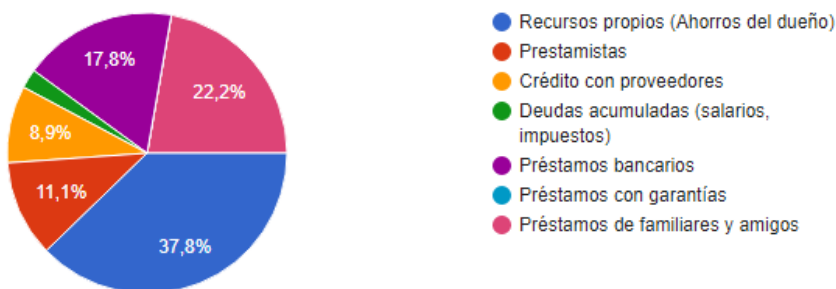
Fuente: Elaboración propia, 2022.

Gráfico VI: Criterios utilizados para la búsqueda de financiamiento a corto plazo

Cada criterio para la obtención de financiamiento es fundamental en la opinión de Montserrat y Josep (2015), y deben manejarse de acuerdo a las necesidades de las empresas frente a la capacidad de respuesta que estas puedan dar, de manera de 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.

Ahora bien, los negocios de la

confección afirman de dónde proviene mayoritariamente el financiamiento que obtienen en el corto plazo, sobresaliendo en el Gráfico VII los recursos propios (ahorros de los propietarios o reinversión de utilidades) (37,8%), los préstamos de familiares y amigos (22,2%), seguido de los préstamos bancarios (17,8%), de prestamistas informales (11,1%), y crédito con proveedores (8,9%).



Fuente: Elaboración propia, 2022.

Gráfico VII: Alternativas de financiamiento a corto plazo

Ante estas respuestas, autores como Barona y Gómez (2010) señalan que, en los primeros años de vida de las micro y pequeñas empresas colombianas, los recursos financieros provienen de los mismos propietarios, producto de sus ahorros o de 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.

Ruíz (2015), así como Portillo et al. (2018), manifiestan que las micro y pequeñas empresas son la mayor parte de las unidades productivas y las responsables de un significativo porcentaje del empleo en Colombia, pero su acceso al financiamiento continúa siendo limitado, desencadenando debilidades estructurales que merman su competitividad y posibilidades de supervivencia. Por lo que han recurrido al autofinanciamiento o financiamiento de proveedores puesto que es menos costoso que el crédito bancario. En el caso de las empresas de la confección, sería oportuno encontrar mayor crédito con proveedores, disminuyendo los fondos de prestamistas informales, que se aprovechan muchas veces de las necesidades de los empresarios.

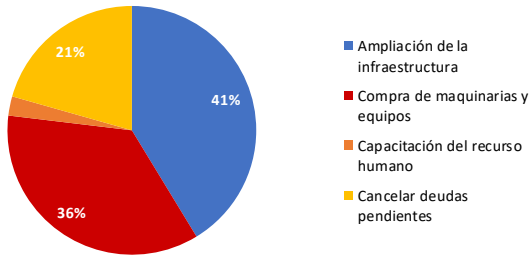
Cabe destacar, que en el largo plazo el 77,8% las empresas empleadoras de la economía afirman que no han solicitado financiamiento, sólo el 22,2% del sector ha incurrido en este tipo de alternativa. Este panorama puede devenir por los elevados costos del financiamiento a largo plazo en comparación con las deudas de corto plazo, encontrando según Díaz-Barrios y Velazco (2017), una mayor incertidumbre respecto a la capacidad del prestatario para cumplir con los pagos programados.

También puede incidir el tamaño de las empresas, pues a largo plazo las grandes entidades tienen más opciones de endeudarse y de responder cómodamente a los compromisos asumidos de acuerdo con Briozzo et al. (2016); aspecto que no ocurre con las micro y pequeñas entidades que acuden al autofinanciamiento u otras escasas posibilidades.

En cuanto a la utilización principal del financiamiento, para las empresas que optan por este apoyo; el 41% declara que destinan los recursos para la ampliación de la infraestructura, un 36% compra maquinaria y equipos, y otro grupo de unidades de la confección cancela deudas pendientes (ver Gráfico VIII). Siendo inversiones necesarias a

largo plazo, donde además se puede contratar más personal dadas las ampliaciones que se han realizado (Brealey, Myers y Marcus, 2007; Boscán y Sandra, 2009). Muy pocas empresas destinan dinero para la capacitación

del recurso humano, variable fundamental para el mejoramiento de procesos a juicio de Gitman y Zutter (2012).

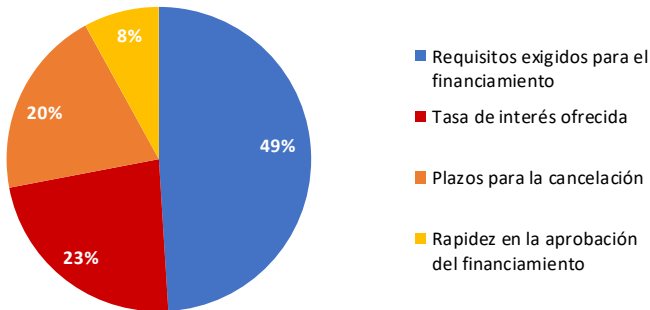


Fuente: Elaboración propia, 2022.

Gráfico VIII: Utilización de los recursos de financiamiento a largo plazo

El Gráfico IX por su parte deja ver que, entre los criterios utilizados por las micro y pequeñas empresas familiares para la búsqueda de financiamiento se encuentran, los requisitos exigidos para la financiación (48%), la tasa de interés ofrecida por los prestamistas (23%), los plazos que otorgan para la cancelación de la deuda (20%), y la rapidez en la aprobación

de los fondos (8%). Teniendo resultados casi similares al corto plazo, incrementando ahora los plazos para cancelar los recursos. Aspecto importante para los empresarios, de manera de planificar y ejecutar un buen plan de financiamiento, que permitan cancelar la deuda sin inconvenientes según Logreira y Bonett (2017).



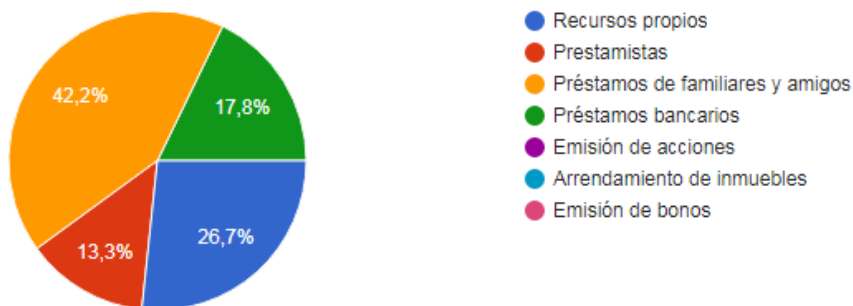
Fuente: Elaboración propia, 2022.

Gráfico IX: Criterios utilizados para la búsqueda de financiamiento a largo plazo

Los negocios de la confección además reportan que, a largo plazo siguen financiándose con recursos propios proveniente de los ahorros de los propietarios o la reinversión de utilidades (26,7%), incrementándose ahora el préstamo de familiares y amigos (42,2%), situación habitual en micro, pequeñas y medianas empresas colombianas como señalan Ruíz (2015); y, Portillo et al. (2018).

Cabe destacar, que estos porcentajes pudieran disminuir si tuvieran mayor éxito

con los bancos, pero apenas el 17,8% de las unidades económicas ha aplicado a préstamos bancarios (ver Gráfico X); porcentaje similar al del corto plazo, que demuestran el restringido acceso a esta fuente, aun cuando informes como el del Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2012), han expuesto que ha incrementado el crédito de la banca a las pymes.



Fuente: Elaboración propia, 2022.

Gráfico X: Alternativas de financiamiento a largo plazo

En opinión de Jiménez y Rojas (2014), la banca colombiana prefiere destinar sus recursos a empresas mejor establecidas y con menos inconvenientes de riesgo y costo, siendo posible que las unidades que poseen financiación a largo plazo, sean las que ya tienen experiencia crediticia, teniendo las puertas abiertas para nuevas solicitudes de financiamiento o han consolidado su deuda, reemplazando la de corto plazo por otras con vencimientos más prolongados como explica García (2016). Por último, el 13,3% de las empresas de la confección recurren a prestamistas informales, que se aprovechan de la situación de los empresarios como ha recalcado Barona y Gómez (2010), con altas

tasas de interés y pocos plazos para cancelar la deuda.

También hay que mencionar, que las empresas descartaron por completo financiarse a través de acciones, el *leasing* (arrendamiento) o emisión de bonos, que son opciones para la adquisición de recursos en el largo plazo (ver Gráfico X), que han dejado a juicio de Díaz-Barrios y Velazco (2017), resultados positivos para quienes la utilizan. Sin embargo, el tamaño de las empresas puede estar influyendo, puesto que estas alternativas funcionan muy bien con empresas medianas y grandes que disponen de mayor capacidad para endeudarse a criterio de Jiménez y Rojas (2014). Las micro y pequeñas entidades, por

el contrario, mantienen temor a endeudarse excesivamente o de perder la propiedad y el control.

Conclusiones

Se concluye que las micro y pequeñas empresas familiares del sector de la confección del sur-oriente de Barranquilla, son entidades nuevas en el mercado, la mayoría se encuentra en manos de la primera generación familiar, estando apenas en supervivencia y expansión, donde el vínculo familiar que las caracteriza es importante sobrellevarlo, pues la mayoría de los trabajadores son parte de la familia, teniendo la confianza suficiente para organizarse y llegar a acuerdos que les permitan crecer y posicionarse ante un entorno económico competitivo e innovador.

Siendo el financiamiento un aspecto clave para incrementar su productividad e ingresos, pero las empresas se limitan a utilizar en el corto plazo fuentes comunes como los recursos propios (ahorros de los propietarios o reinversión de utilidades), y como fuentes externas destacan recursos de familiares y amigos, de prestamistas informales, relación con los proveedores, así como préstamos de entidades bancarias. Resultando necesario que mantengan la relación con los proveedores y disminuyan la recurrencia a prestamistas usureros, que fijan altas tasas de interés y escasos plazos para cancelar la deuda.

Existe en el largo plazo, la esperanza de concretar resultados esperados, pero escasas empresas optan por esta vía de financiamiento, utilizando nuevamente recursos propios, préstamos de familiares y amigos en mayor proporción, recursos informales y algunos préstamos bancarios, sobre todo de la banca privada; descartando por completo la emisión de acciones y bonos, así como el arrendamiento. Situación que devela los problemas de subsistencia que tienen las micro y pequeñas empresas de la confección, sin mayor apoyo de instituciones privadas o públicas, que prometen fondos para pequeños emprendimientos.

Asimismo, es necesario abrir un compás de discusión para ampliar el estudio en otras zonas de Barranquilla y del Departamento del Atlántico – Colombia, con mayores posibilidades de análisis y estrategias financieras para el sector, que fortalecerían esta línea de investigación que toma giros importantes tras el proceso de pandemia, retos del mercado y el intento de nuevos emprendimientos, que terminan en condiciones de subsistencia y sin posibilidades de ampliar la capacidad productiva, dado que no cuentan con los fondos necesarios y garantías requeridas para financiar su expansión.

Referencias bibliográficas

- Acosta, A., Molina, C. A., Andino, T. S., y Rodríguez, V. E. (2019). Sistema familiar y continuidad de las empresas familiares. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXV(4), 265-275.
- Alcalá, J. L. (2011). Las empresas de familia en la ciudad de Barranquilla y sus problemas de sucesión. Un enfoque desde la teoría de la Agencia. *Económicas CUC*, 32(1), 185-198.
- Banco Interamericano de Desarrollo - BID (19 de noviembre de 2012). Encuesta: 77% de los bancos en América Latina y Caribe planean aumentar créditos a las pymes. *Banco Interamericano de Desarrollo*. <https://www.iadb.org/es/noticias/encuesta-77-de-los-bancos-en-america-latina-y-caribe-planean-aumentar-creditos-las-pymes>
- Barona, B., y Gómez, A. (2010). Aspectos conceptuales y empíricos de la financiación de nuevas empresas en Colombia. *Cuadernos de Administración*, 43, 81-97.
- Boscán, M. C., y Molina, B. V. (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 pymeñas y medianas empresas. Serie PYME, Tomo V* (pp. 321-348). Sello Editorial 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.
- Brealey, R. A., Myers, S. C., y Marcus, A. J. (2007). *Fundamentos de finanzas corporativas*. McGraw-Hill/ Interamericana de España.
- Briozzo, A. E., Vigier, H. P., Castillo, N., Pesce, G., y Speroni, M. C. (2016). Decisiones de financiamiento en pymes: ¿Existen diferencias en función del tamaño y la forma legal? *Estudios Gerenciales*, 32(138), 71-81. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2015.11.003>
- Código de Comercio. Decreto 410 de 1971. 27 de marzo de 1971 (Colombia).
- Díaz-Barrios, J., y Velazco, C. (2017). Financiación de micro y pequeñas empresas comercializadoras locales. *Cuadernos de Estudios empresariales*, 27, 27-42. <https://doi.org/10.5209/CESE.57369>
- Escorcia, 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]. <https://repositorio.cuc.edu.co/handle/11323/3110?show=full>
- García, M. (2016). *Estrategias de financiamiento en las empresas familiares de las cadenas de supermercados del estado Zulia* [Tesis de maestría, Universidad del Zulia].
- Gitman, L. J., y Zutter, C. J. (2012). *Principios de administración financiera*. Pearson educación.
- Gómez-Betancourt, G., Betancourt, J. B., y Zapata, N. (2012). Empresas familiares multigeneracionales. *Entramado*, 8(2), 38-49.
- Hernández, L., Portillo, R., Romero, J., Bracho, N., y Hernández, A. E. (2008). Política de recursos humanos en las empresas familiares venezolanas. *Multiciencias*, 8(E), 85-92.
- Jaimes, L., Luzardo, M., y Rojas, M. D. (2018). Factores determinantes de la productividad laboral en pequeñas y medianas empresas de confecciones del Área Metropolitana de Bucaramanga, Colombia. *Información Tecnológica*, 29(5), 175-186. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642018000500175>
- Jiménez, J. I., y Rojas, F. (2014). Nuevas alternativas de financiación, fondeo y préstamos a sectores no aptos para el sistema financiero colombiano. *Sotavento M.B.A.*, (24), 100-114.
- Ley 1258 de 2008. Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada. 5 de diciembre de 2008. D. O. No. 47.194.
- Logreira, C., y Bonett, M. (2017). *Financiamiento privado en las microempresas del sector textil -confecciones en Barranquilla-Colombia* [Tesis de maestría, Universidad de la Costa]. <https://repositorio.cuc.edu.co/bitstream/handle/11323/371/6.pdf?sequence=1>
- 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.
- Montserrat, R., y Josep, J. (2015). *La financiación de la empresa: Como optimizar las decisiones de*

financiación para crear valor. Profit Editorial.

- Navarro-Caballero, M., Hernández-Fernández, L., Navarro-Manotas, E., y Hernández-Chacín, J. (2020). Innovación en las micro, pequeñas y medianas empresas familiares del sector manufacturero del Atlántico-Colombia. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVI(4), 124-144. <https://doi.org/10.31876/rsc.v26i4.34653>
- Portillo, R., Hernández, L., Crissien, T., Alvear, L., y Velandía, G. (2018). Estructura financiera de la microempresa colombiana. *Opción*, 34(86), 757-794.
- Quejada, R. F., y Ávila, J. N. (2016). Empresas familiares: Conceptos, teorías y estructuras. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (81), 149-158. <https://doi.org/10.21158/01208160.n81.2016.1555>
- Rodelo, H., Escorcía, T., Romero, J., y Gutiérrez, J. (2020). Administración del ciclo de efectivo en microempresas del sector porcino. *SUMMA. Revista Disciplinaria en Ciencias Económicas y Sociales*, 2(2), 109-135. <https://aunarcali.edu.co/revistas/index.php/RDCES/article/view/133>
- Romero, J., y Hernández, L. (2014). La empresa familiar en Venezuela: rasgos distintivos de su situación. *Telos*, 16(3), 476-492.
- Romero, J., y Zabala, K. (2018). Planificación estratégica financiera en las cadenas de farmacias familiares del estado Zulia-Venezuela. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXIV(4), 9-25.
- Ruíz, M. D. C. (2015). Fuentes y mecanismos de financiación en las pymes de Villavicencio (Colombia). *Revista Global de Negocios*, 3(3), 93-110.
- Ruíz, S., y Puértolas, F. (2013). *Gestión financiera de la empresa: Una visión práctica*. Delta Publicaciones.
- Sukier, H., Hernández-Fernández, L., Portillo-Medina, R., Valle-Ospino, A., García, M., y García-Guilianny, J. (2018). Marketing estratégico: Una mirada desde el contexto de la empresa familiar. *Revista Espacios*, 39(44), 9.