

ADMINISTRACIÓN DEL CICLO DE EFECTIVO EN MICROEMPRESAS DEL SECTOR PORCINO

(Administration of the cash cycle in micro-enterprises of the pig farming sector)

Henry Rodelo Utria

henryal_2004@hotmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-5569-6370>

Corporación Universitaria
Latinoamericana, Colombia

Jenny Romero Borré

jennyfrb@yahoo.com

<https://orcid.org/0000-0002-0457-6467>

Universidad de la Costa, Colombia

Tomasa Escorcía Pérez

tmescorciaperez@hotmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-6283-0267>

Universidad de la Costa, Colombia

José Gutiérrez Silva

jmgsilva30@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0001-9929-0172>

Universidad del Zulia, Venezuela



RESUMEN. Este trabajo tuvo como objetivo analizar la administración del ciclo de efectivo en microempresas del sector porcino del Municipio Baranoa, departamento del Atlántico - Colombia. Gitman y Zutter (2012), Alborno (2014), García, Galarza y Altamirano (2017), Robles (2012) y Urrego (2010), fueron los principales referentes consultados. La metodología empleada fue de carácter descriptivo, con un diseño no experimental, de campo, utilizando la encuesta como técnica para la recolección de datos, mediante el uso de un cuestionario de 23 ítems, aplicado a una población de 55 empresas porcinas. Los resultados denotan: a) el 89% de las microempresas está sin registro formal; b) disponen de liquidez en efectivo semanalmente para hacer frente a sus compromisos con los trabajadores y proveedores; c) los compromisos se asumen con la disponibilidad en caja, de contado y en efectivo; d) los plazos de cobros y pagos a crédito no son mayor a una semana; y e) el financiamiento de los negocios en el corto plazo son los recursos de la actividad. Se concluye que estas unidades económicas desarrollan una administración del ciclo de efectivo tradicional, donde se realizan cobros y pagos sin mayor problema dada la dinámica del sector por años, no obstante, se están desaprovechando las ventajas que ofrece la formalidad y el contar con las entidades bancarias para las transacciones de cobros y pagos, así como las posibilidades de financiamiento para expandir los negocios y hacer crecer el sector.

Palabras clave: administración, ciclo de efectivo, informalidad, microempresas, sector porcino.

ABSTRACT. The objective of this work was to analyze the administration of the cash cycle in micro-enterprises in the pig sector of the Baranoa Municipality, Atlántico department - Colombia. Gitman & Zutter (2012), Alborno (2014), García, Galarza & Altamirano (2017), Robles (2012) & Urrego (2010), were the main referents consulted. The methodology used was descriptive in nature, with a non-experimental, field design, using the survey as a technique for data collection, using a 23-item questionnaire, applied to a population of 55 pig companies. The results denote: a) 89% of microenterprises are without formal registration; b) they have weekly cash liquidity to meet their commitments to workers and suppliers; c) commitments are assumed with cash, cash and cash availability; d) the terms of collections and payments on credit are not more than one week; and e) business financing in the short term are the resources of the activity. It is concluded that these economic units develop a traditional cash cycle administration, where collections and payments are carried out without major problem given the dynamics of the sector for years, however, the advantages offered by formality and having entities are being wasted. banking for collections and payments transactions, as well as financing possibilities to expand business and grow the sector.

Keywords: administration, cash cycle, informality, micro-enterprises, pig farming sector.

Recibido: 25/02/2020

Aceptado: 06/05/2020

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.

1. Introducción.

La administración del ciclo de efectivo tiene el propósito de controlar el efectivo de una empresa estableciendo una relación entre cobros y pagos para determinar la cantidad de tiempo que transcurre a partir del momento que el negocio compra la materia prima hasta que se efectúa el cobro por concepto de la venta del producto terminado o el servicio prestado (Van Horne y Wachowicz, 2002; Gitman 2007). De esta manera, se tendrá conocimiento de los niveles de inversión en activos corrientes como de endeudamiento, necesarios para la toma de decisiones entre el riesgo y el rendimiento de la empresa.

En el mismo orden de ideas, García, Galarza y Altamirano (2017) indican que tal administración devela la liquidez existente en la empresa como pieza clave para el desenvolvimiento de todas sus actividades y, por lo tanto, su conocimiento no puede ni posponerse ni mucho menos obviarse debido a que los referidos flujos constituyen un elemento básico para la predicción económica-financiera de la organización. En este sentido, los gerentes juegan un papel importante para cuidar este medio de cambio pues debe prevalecer el trabajo para generar incrementos en la entrada de efectivo y cuidar la salida del mismo en las transacciones ligadas al proceso productivo.

Uno de los aspectos que se debe tener en cuenta es la proyección realista y precisa de las entradas y salidas de dinero pues en el corto plazo se puede proyectar la inversión de cualquier exceso de efectivo resultante en un determinado período. Además, autores como Ceballos (2015) demuestran que en toda unidad económica es necesario contar con efectivo y conocer las razones por las que se debe conservar, siendo la primera el pago para las operaciones del negocio que tienen tres saldos fundamentales en el proceso económico-organizacional y permiten hacer frente a compromisos e imprevistos. Los saldos de transacción se conservarán para afrontar las necesidades de rutina, los saldos de precaución servirán para enfrentar necesidades imprevistas y los saldos de especulación permitirán aprovechar las oportunidades que se puedan presentar fuera del curso normal de las operaciones.

En el caso de América Latina, las micro, pequeñas y medianas

empresas vienen expresando una importante participación en la generación de empleo, riqueza, contribución en la creación de tejido empresarial en términos del número total de empresas y un peso significativo en el Producto Interno Bruto (Moreno, Chang y Romero, 2018). Cabe destacar, que uno de los obstáculos más severos que enfrentan este tipo de negocios es su dificultad para crecer y consolidarse en el mercado interno debido, entre otras causas, a la falta de recursos financieros que las lleva a optar por el autofinanciamiento que les cercena sus posibilidades de progreso (Hernández, Portillo, Crissien, Alvear y Velandia, 2016).

Además, las cifras de fracaso debido a la mala gestión financiera son abrumadoras pues aproximadamente el 80% de este conjunto empresarial quiebran en menos de cinco años (Hernández et al., 2016). Por lo que exigen una gestión financiera eficiente para afrontar grandes retos, pues estas unidades son muy sensibles y el éxito del negocio radica en un buen desempeño económico (Valdés y Sánchez, 2012; Portillo, Hernández, Crissien, Alvear y Velandia, 2018).

En Colombia específicamente, de las empresas que diariamente se crean más de la mitad desaparece en el primer año por problemas de gestión o direccionamiento (Romero, Melgarejo y Vera, 2015); otras, a pesar de contar con beneficios, se ven obligadas a cerrar por no poder afrontar los pagos necesarios para seguir funcionando (problemas de liquidez). Esta situación demanda que las empresas cuenten con un gerente hábil en el área financiera, pues el cálculo de las necesidades de capital de trabajo requiere de todo el conocimiento y es la base para orientar el logro de los objetivos que requieren tales unidades para ser viables y sostenibles.

En el departamento del Atlántico se ha evidenciado que las empresas han logrado sobrevivir a una ola de cambios (nueva tecnología e innovación en procesos de producción) y exigencias de la competencia en el mercado (Hernández et al., 2016). Sin embargo, muchas de estas entidades, como las del sector porcino, han venido funcionando de manera informal, lo cual incita a los pequeños participantes a actuar de forma equívoca, logrando unos márgenes de rentabilidad por debajo del

promedio, que ha llevado al abandono temporal o absoluto de la actividad (Urrego, 2010).

La preferencia de estas empresas de laborar bajo la sombra de la informalidad les ha imposibilitado obtener mayores beneficios a través del formalismo, relacionados a incrementar las ventas a otros intermediarios de la cadena de distribución y comercialización, obtener créditos para inversión, así como mejoras en las condiciones en las que compiten con los demás departamentos. También se enfrentan a la ausencia de registros financieros e impacto de manera directa en la administración del ciclo de efectivo, generando efectos negativos en la contratación de créditos para suplir las necesidades de capital de trabajo, imposibilidad de aprovechar oportunidades de negocios, problemas para captar los descuentos que otorgan los proveedores por pronto pago, entre otros inconvenientes (Urrego, 2010).

El desconocimiento financiero de los porcicultores los ha alejado de la realidad del negocio, convirtiéndolos en productores y comerciantes obsoletos, de pobres expectativas y algunos con la arraigada creencia de seguir operando de manera tradicional, conduciéndolos a pérdidas. Teniendo la imposibilidad de acceder a créditos por el carácter informal de las empresas, situación que demanda la revisión constante de la administración del efectivo ya que es una de sus opciones para hacer frente a todos los compromisos e inversiones. Por ello, el propósito del presente trabajo es analizar la administración del ciclo de efectivo en microempresas del sector porcino del Municipio Baranoa, departamento del Atlántico – Colombia.

2. Metodología.

Posterior a la síntesis teórica que fundamenta el presente artículo, es menester esbozar los aspectos metodológicos seguidos en el mismo. El enfoque epistemológico seguido fue el empírico – inductivo, a través de un tipo de estudio descriptivo y un diseño de investigación no experimental, de campo. Utilizando como técnica para la recolección de datos la encuesta, mediante el uso de un cuestionario compuesto por 23 ítems, orientado a recolectar información necesaria sobre las

empresas porcícolas, inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, resaltando las operaciones en efectivo.

La población objeto de análisis, estuvo conformada por las empresas dedicadas a la actividad porcícola del municipio Baranoa del departamento del Atlántico – Colombia. Estas empresas en total sumaron 55 unidades económicas según el Instituto Colombiano Agropecuario (2017), representando un número finito y accesible para su estudio, por lo que se tomó la decisión de trabajar con el total de la población, sin necesidad de extraer una muestra, encuestando a sus propietarios o administradores, encargados de la administración del ciclo de efectivo.

Entre los procedimientos para el análisis se encuentran: distribución de los datos, valores o puntuaciones obtenidas para cada ítem, distribución de frecuencias (absolutas y relativas) para cada ítem que permitieron generar los gráficos, presentación de los datos de manera escrita y tabulada. Debe destacarse, que el cuestionario aplicado contuvo preguntas de selección simple por lo que la etapa de inferencia estadística toma aquellos resultados con mayor frecuencia como un rasgo predominante en la población y el número de opciones promedio marcado para de cada ítem determina la cantidad de factores involucrados para los aspectos analizados.

3. Revisión de la literatura.

3.1. Administración del ciclo de efectivo.

Para Van Horne y Wachowicz (2002) la administración del ciclo de efectivo es uno de los mecanismos que se utilizan para controlar el efectivo de una empresa donde se establece la relación que existe entre los pagos y los cobros. Esta administración tiene la bondad de expresar la cantidad de tiempo que transcurre a partir del momento que la empresa compra la materia prima hasta que se efectúa el cobro por concepto de la venta del producto terminado o el servicio prestado.

Gitman y Zutter (2012) por su parte señalan que la administración del ciclo de efectivo permite determinar correctamente los niveles tanto de inversión en activos corrientes como de

endeudamiento, que traerán aparejado decisiones de liquidez y de vencimientos del pasivo. Estas decisiones deben inducir a buscar el equilibrio entre el riesgo y el rendimiento de la empresa, por lo que se dispone de un lapso de tiempo para dinamizar el inventario y las cuentas por cobrar para conocer la situación de liquidez de la empresa y hacer frente a compromisos.

En el mismo orden de ideas, Albornoz (2014) indica que esta administración comprende el tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro del efectivo de la venta del producto terminado. Abarca dos categorías principales de activos a corto plazo: el inventario y las cuentas por cobrar. Además, se encuentra medido en el tiempo transcurrido, sumando el promedio de tiempo de producción y el periodo promedio de cobranzas.

El autor agrega que la administración del ciclo de efectivo se encuentra íntimamente relacionada con el sector de la economía en que opera la empresa, la tecnología con que se dispone y las decisiones políticas que toma la misma para lograr el desarrollo de su actividad. Pues el ciclo operativo de un carpintero es diferente al de un fabricante de partes para automóviles; como también es diferente el grado de tecnología que se emplea en la industria electrónica con respecto a un fabricante artesanal de zapatos. La empresa de acuerdo a su dinámica de producción, venta y cobro debe tomar en cuenta la política más favorable orientada a la liquidez y rentabilidad.

3.2. Ciclo operativo del efectivo.

Brigham (2001) define al ciclo operativo del efectivo como el tiempo que transcurre desde el momento en que la empresa introduce la materia prima y la mano de obra en el proceso de producción (es decir, comienza a crear inventario), hasta el momento en que cobra el efectivo por la venta del producto terminado que contiene estos insumos de producción. Cabe resaltar que el ciclo está integrado por dos componentes principales: la edad promedio del inventario y el periodo promedio de cobro de las ventas (Robles, 2012). Es decir, el ciclo operativo de la empresa es simplemente la suma de la edad promedio del

inventario y el periodo de cobro.

Por su parte, Gitman y Zutter (2012) consideran el ciclo operativo o ciclo de conversión de efectivo, como una herramienta importante para todas las empresas, ya que tiene la capacidad de financiar la transición de efectivo a inventarios, a cuentas por cobrar y nuevamente a efectivo. Los autores plantean que las empresas además de administrar el efectivo, también deben administrar las cuentas que por lo común representan su mayor inversión en activos circulantes, inventarios y cuentas por cobrar. De esta manera, el ciclo operativo abarca dos categorías principales de activos a corto plazo, inventario y cuentas por cobrar.

Los inventarios han existido desde hace miles de años. En tiempos actuales, es definido como el conjunto de elementos corpóreos, necesarios para la fabricación y venta de productos terminados (Robles, 2012); donde los directivos o gerentes deben considerar que cada función de la unidad económica tiende a generar demandas de inventarios diferentes y frecuentemente incongruentes, pues según Garza (2003) los inventarios representan una inversión relativamente alta en la mayoría de los negocios y puede ejercer influencia importante sobre las funciones principales de la empresa.

Por otro lado, las cuentas por cobrar, que son parte del ciclo operativo del efectivo, representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo. Además, se incluyen los documentos por cobrar a clientes que representan derechos exigibles, que han sido documentados con letras de cambio o pagarés. Cabe señalar, que las cuentas por cobrar se clasifican atendiendo a su origen, por ejemplo: a cargo de clientes, a cargo de compañías afiliadas, empleados, etc., separando los que provengan de ventas y servicios de los que tengan otro origen (Gitman y Zutter, 2012).

Asimismo, las cuentas por cobrar representan aplicaciones de recursos de la empresa que se transformarán en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo. Se mide en tiempo transcurrido, sumando la edad promedio de inventario y el periodo promedio de cobro. Se

determina en relación con la actividad principal del negocio, aunque también tiene otras entradas y salidas de efectivo, las cuales debe considerar dentro de sus operaciones o requerimientos de dinero, ya que son obligaciones y derechos que se deben cumplir (Robles, 2012).

3.3. Ciclo de pago.

Para García et al. (2017), el ciclo de pago o ciclo de conversión del efectivo, es aquel que centra la atención en el tiempo que transcurre entre la fecha en la cual la compañía realiza los pagos, o invierte en la manufactura de inventario, y la fecha en la cual recibe los flujos de entrada de efectivo o realiza un rendimiento en efectivo a partir de su inversión en la producción. Por su parte, Robles (2012) indica que es el indicador de tiempo que transcurre como promedio entre la fecha de compra de los materiales y la fecha en que se realiza el pago a los proveedores. Por lo que están presentes las denominadas cuentas por pagar de la empresa, que reflejan pasivos o compromisos con terceros.

En tal sentido, Brito (2004) expone que las cuentas por pagar representan facturas que una empresa posee pendientes de pago a un proveedor, resultantes de operaciones a crédito con vencimiento no mayor a un año. En el mismo orden, Cantú (2004) y Martínez (2016) manifiestan que las cuentas por pagar o pasivos se refiere a lo que el negocio debe a otras personas o entidades conocidas como acreedores, los cuales tienen derecho prioritario sobre los activos, pues se debe pagar primero a los trabajadores.

Brito (2004) afirma que esta cuenta se activa cuando la empresa ha contraído deudas y estas han sido representadas por la simple aceptación de facturas; de esta manera, se utiliza la cuenta por pagar para controlar tales deudas como una letra de cambio, pagare, entre otros compromisos. Es necesario mencionar que las cuentas por pagar son las encargadas de todo el control y la administración de las deudas que tiene la empresa con los proveedores que le suministra los recursos necesarios para sus ventas o necesidades dentro de la empresa.

4. Resultados.

De acuerdo con los resultados de la investigación, se evidenció que en Baranoa se ha reducido la actividad porcícola dada las precariedades que ha presentado el sector en los últimos años, operando bajo la sombra de la informalidad y con escasos recursos, estando hasta el año 2017, 55 negocios activos, de los cuales 6 cumplen con todos los requisitos para operar de manera formal y 49 desarrollan sus actividades de manera informal.

Estos 55 establecimientos trabajan arduamente para mantenerse activos, tratando sus propietarios de liderar y gestionar todo lo referente a las actividades que desarrollan, pues de acuerdo a los encuestados, el 91% de los propietarios dirige los procesos del negocio y en menor proporción, esta tarea está a cargo del administrador o algún encargado, quienes conocen todo lo inherente a la actividad porcícola y sus respectivos procesos administrativo – económicos.

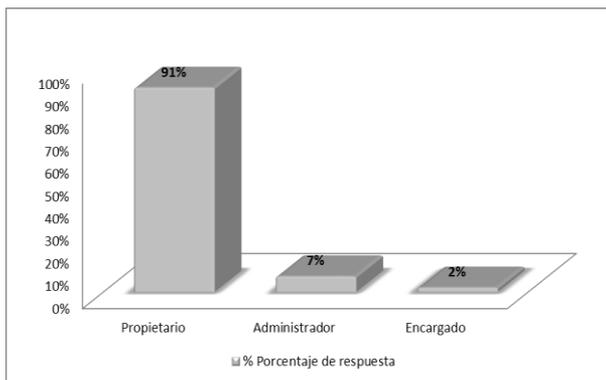


Gráfico 1. Dirección de la actividad porcícola

Fuente: Elaboración propia (2020)

Cabe destacar, que el número de trabajadores que tienen estos 55 establecimientos va de 1 a 10, entrando en la clasificación de la microempresa, siguiendo la Ley 905 de Colombia (2004). Sin embargo, esto no es impedimento para que los negocios adopten una estructura empresarial sólida y al aplicar herramientas gerenciales más

estructuradas, que faciliten su desempeño organizacional y al mismo tiempo les permitan aumentar su nivel de productividad (Pérez, 2007; Gutiérrez, Romero, Díaz y Sulbarán, 2017).

Lo anteriormente expuesto, podría lograrse dado sus años de experiencia en el sector, debido a que el 51% de los negocios posee entre 6 y 10 años operando, situación que les brinda madurez en el mercado, un 35% tiene entre 1 y 5 años de gestión y un 9% de los establecimientos apenas van entrando al sector, por lo que deben fijar estrategias económicas, administrativas y operativas para mantenerse (Hernández et al., 2016).

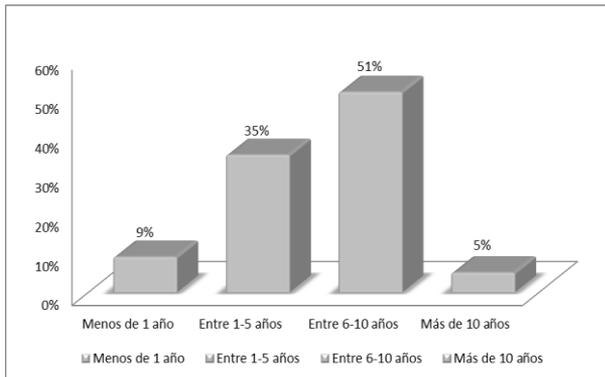


Gráfico 2. Tiempo dedicado a la actividad porcícola

Fuente: Elaboración propia (2020)

Es importante acotar, que estos establecimientos tienen características de empresas familiares, pues el capital está en manos de la familia y estos a su vez trabajan en el negocio (100% según los encuestados) compartiendo riesgos e intereses y estableciendo el vínculo “familia – empresa”, conformando el modelo de los dos círculos de Davis & Stern (1980). Esta particularidad de los negocios, puede estar influyendo en su orientación a largo plazo, siendo resistente a las adversidades del entorno dado el compromiso de la familia, la adaptación en tiempos de crisis y la disposición de reinvertir los beneficios (Romero y Zabala, 2018).

En materia de administración del ciclo operativo del efectivo es relevante mencionar, según información suministrada por los propietarios y administradores de los negocios porcícolas que, el 89% de los establecimientos realizan mayoritariamente sus transacciones en efectivo, mientras que el 11% emplea la forma electrónica, siendo necesario indagar más detalles sobre la administración del efectivo, pues la mayoría del sector utiliza esta forma del dinero en sus pagos y cobros, por ser más fácil y oportuna y por el alcance operativo de la administración. Albornoz (2014) indica que las empresas deben determinar la situación del inventario y las cuentas por cobrar para conocer la situación de liquidez para hacer frente a sus compromisos, tomando las decisiones o políticas pertinentes para el desarrollo de las actividades del negocio.

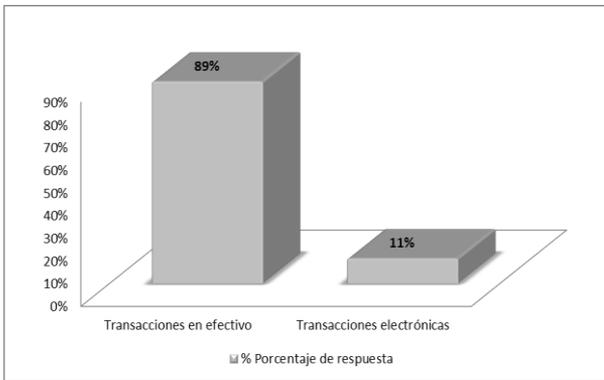


Gráfico 3. Transacciones mayoritarias

Fuente: Elaboración propia (2020)

De esta manera, los criterios considerados por las empresas para definir su rotación o ciclo de inventario son las “cantidades mínimas requeridas” (98%), seguido de la duración del proceso productivo (2%), descartando la capacidad de costo y almacenamiento, o el criterio de inflación. Esto puede obedecer a que son microempresas con requerimientos mínimos para operar, por lo que la rotación de inventario está sujeta a cantidades pequeñas.

Gitman y Zutter (2012) plantean que las empresas que manejan este tipo de rotación de inventarios poseen bajos volúmenes de material disponible en almacén, con cortos períodos para solicitar un nuevo pedido, manteniendo prácticamente inmóvil el dinero por la pronta reposición de material, hecho que los enfrenta a renunciar a ciertas oportunidades para obtener ganancias.

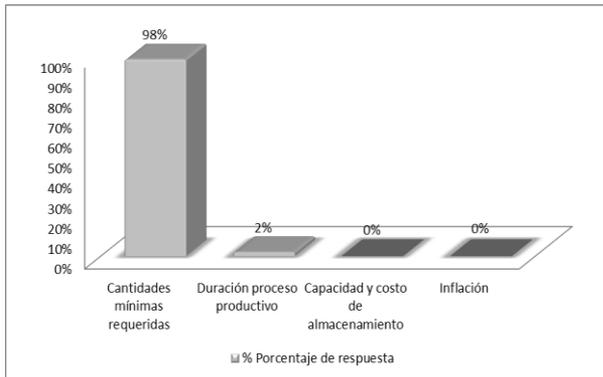


Gráfico 4. Criterios considerados en la rotación o ciclo de inventario

Fuente: Elaboración propia (2020)

En cuanto al método empleado por los negocios para el manejo de inventarios, este no es muy diverso. El 80% de los establecimientos utiliza el método Justo A Tiempo, un 15% declaró no emplear ningún método y el 5% emplea el método Primeras en Entrar – Primeras en Salir, ubicado en la categoría Otros, descartando la utilidad del método Sistema ABC, Método CEP, Punto de Reorden, muy utilizados en la actualidad.

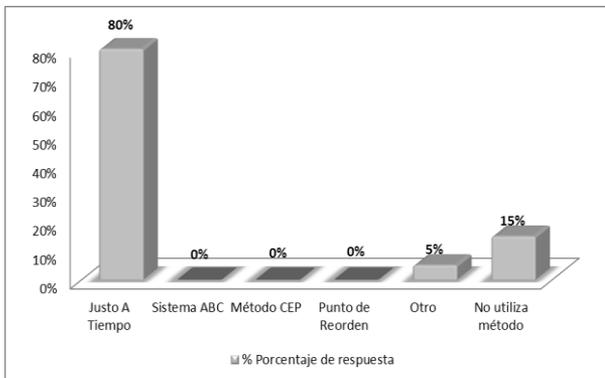


Gráfico 5. Método utilizado en el manejo de inventario

Fuente: Elaboración propia (2020)

Esta utilización de métodos de inventarios sencillos, obedece al tipo de negocio y la actividad que desarrollan, inserta en el sector primario de la economía, con personas frente al negocio con escasos conocimientos en materia contable. Por ello, algunas fincas ni siquiera utilizan método, todo lo realizan a criterio propio tras la experiencia que han ganado en el sector con los años. Sin embargo, los métodos empleados hasta ahora, son de fácil manejo y eficientes para las organizaciones según Gitman y Zutter (2012).

De igual manera, las microempresas informaron que al momento de realizar una venta consideran como estrategia con los proveedores el contactar a los minoristas (98%) y sólo un 2% tiene en cuenta a los mayoristas. Esto ocurre dado que el volumen de facturación que realizan no es grande y sus requerimientos tampoco lo serán y por más aspiraciones que tengan a mediano plazo para expandir el negocio, su capacidad técnica y operativa no se los permite. Los propietarios o administradores contactan a sus proveedores constantemente, pues la adquisición de insumos es baja y los periodos de producción son cortos, de manera que en cuestión de días requieren contar nuevamente con alimentos, medicinas u otros insumos por poner un ejemplo.

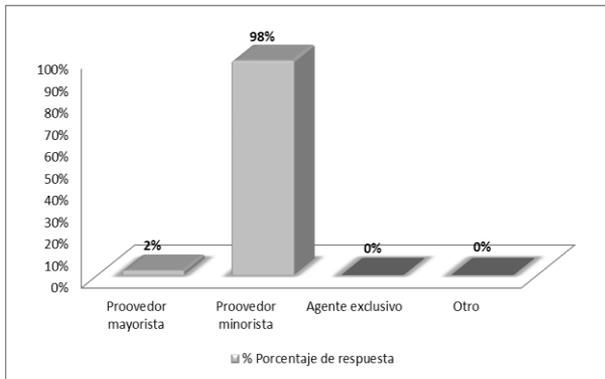


Gráfico 6. Estrategias con los proveedores

Fuente: Elaboración propia (2020)

Urrego (2010) señala que la dinámica operativa que han tenido las empresas, con participantes actuando de manera equívoca, cerrando las posibilidades de expansión en el corto y mediano plazo, ha imposibilitado el incrementar las ventas a otros intermediarios de la cadena de distribución y comercialización, obtener créditos para inversión, así como mejoras en las condiciones en las que compiten con los demás departamentos. Estas pudieran ser algunas de las estrategias a centrar en el sector para romper las barreras en la que han estado inmersos los negocios. No obstante, realizan todos los esfuerzos para facturar y obtener márgenes de rentabilidad promedios.

Ahora bien, es importante conocer los aspectos relacionados a las cuentas por cobrar, debido a que representan aplicaciones de recursos de las empresas que se transformarán en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo de acuerdo a Robles (2012). Al respecto, los negocios declararon realizar la mayoría del cobro de sus ventas de contado (96%), sólo muy pocos negocios lo hace a crédito (4%).

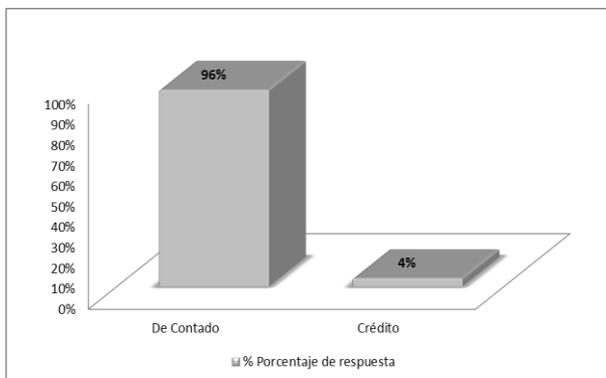


Gráfico 7. Cobro de las ventas realizadas

Fuente: Elaboración propia (2020)

Esto ocurre dado que el sector porcícola está compuesto por empresas muy pequeñas y para ellas es más sencillo realizar sus transacciones de contado, con el fin de obtener recursos inmediatos para cancelar a los trabajadores involucrados en la actividad y poder comprar insumos. En cuanto a la adquisición de insumos, como el contacto con los proveedores es constante, semanal o mensual, se requiere de liquidez inmediata para hacer frente a los pagos necesarios. Esta situación es reseñada por Gitman (2007) y Levy (2009), quienes señalan que el pago de contado ha sido la forma tradicional que han manejado las empresas por años.

Con respecto a la forma de cobro mayormente utilizada, el 89% de las microempresas afirman que reciben efectivo y un 11% transferencias. Esto obedece a que el efectivo es la forma de pago más inmediata por bienes o servicios (Mochón, 2006) y dada la actividad del sector, es lo que generalmente se acepta como forma de pago, pues la mayoría de los negocios al no poseer registro formal del mismo, le es más difícil obtener una cuenta jurídica para sus transacciones.

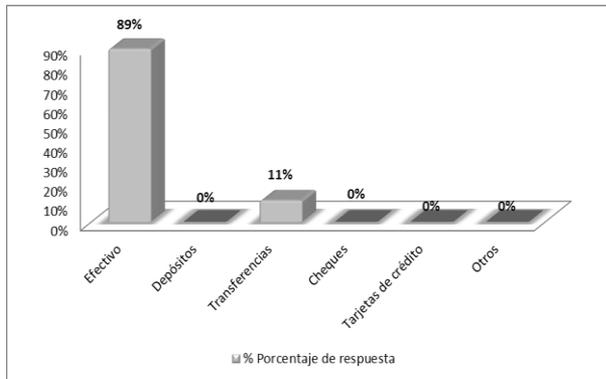


Gráfico 8. Modalidad de cobro de las ventas realizadas

Fuente: Elaboración propia (2020)

Los negocios que aceptan transferencias lo hacen por la comodidad del cliente o porque disponen de una cuenta jurídica (las empresas con registro) y aceptan esta forma de pago para poder realizar sus transacciones (compras, pagos), de manera de registrar movimientos en la cuenta para acceder a beneficios bancarios como préstamos o financiamiento, puntos de ventas, tarjetas de crédito, entre otros.

En cuanto al tiempo que otorgan estos negocios por las ventas a créditos, los encuestados indican que va de menos de una semana (18%) a una semana (82%), debido a que tienen compromisos con sus trabajadores y proveedores. Esto ocurre de acuerdo a Urrego (2010) en la mayoría de las actividades económicas del sector primario, donde los pequeños empresarios cancelan sueldos semanalmente y los proveedores no otorgan muchos días para el pago de insumos.

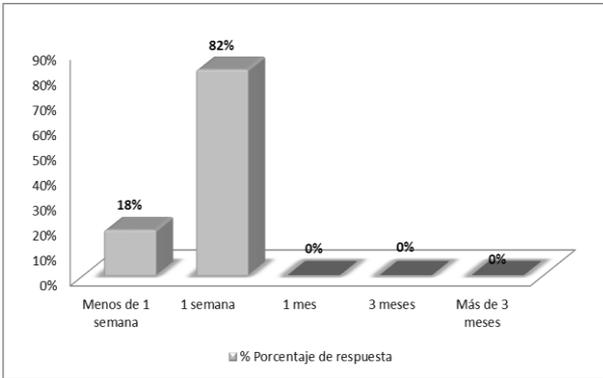


Gráfico 9. Tiempo de cobro para las ventas a créditos

Fuente: Elaboración propia (2020)

Asimismo, los encuestados aclaran que, para las cuentas por cobrar, los negocios emplean el método de factoraje (86%) y otros el método por cesión (14%). Gitman y Zutter (2012) plantean que la mayoría de las empresas utiliza el método de factoraje dado que está ligado a la fecha de emisión de la factura, mientras que por cesión se toma en cuenta el tipo de producto vendido, siendo más conveniente considerar el tiempo de la factura.

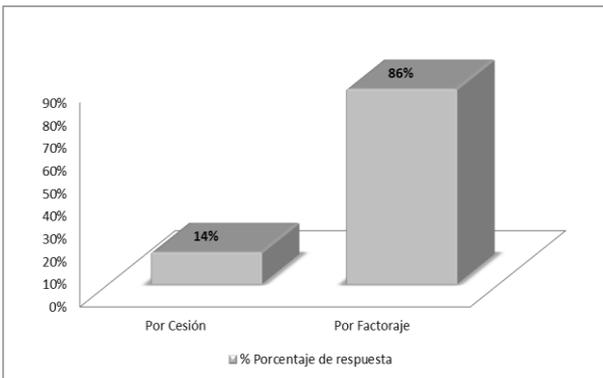


Gráfico 10. Método utilizado para las cuentas por cobrar

Fuente: Elaboración propia (2020)

Una vez conocida la situación sobre el inventario y las cuentas por cobrar de los negocios del sector porcino de Baranoa, es necesario determinar ahora el ciclo de pago que emplean, ligado a los pagos que realizan a sus proveedores, niveles de efectivo para suplir las necesidades, modalidad de pagos, políticas de funcionamiento para las obligaciones, entre otros aspectos que muestran los pasivos o compromisos con terceros según Brigham (2001) y García et al. (2017).

En este sentido, considerando que los negocios realizan sus transacciones mayormente en efectivo, los encuestados afirman que los niveles de efectivo que establecen para suplir las necesidades del negocio a la semana están dados entre 1.000.001 y 5.000.000\$ (pesos colombiano) en el 85% de las empresas, el resto tiene establecidos niveles por encima de los 5.000.001\$ (5%), 10.000.001\$ (7%) y sólo un 3% de los negocios establece niveles por debajo del millón de pesos.

Esta acentuación de las empresas por el intervalo de 1.000.001 - 5.000.000\$ para suplir necesidades, está relacionada al tamaño del negocio (microempresas) que integra su capacidad técnica, operativa y humana para el desarrollo de las actividades propuestas. La gráfica deja ver que el sector efectivamente está compuesto por empresas muy pequeñas que requieren de menos de un millón de pesos para sus requerimientos a la semana. Al respecto, Araque (2012) y Portillo et al. (2018) refieren que las microempresas de acuerdo a su tamaño establecerán niveles de endeudamiento a la semana para el proceso productivo, teniendo como tendencia que las empresas de mayor tamaño y capacidad productiva siempre estarán más endeudadas que el resto.

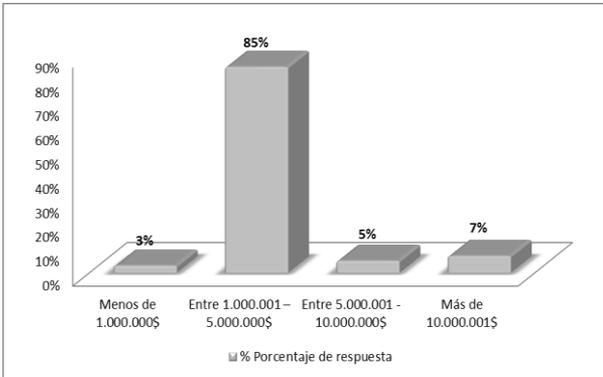


Gráfico 11. Niveles de efectivo que establecen para suplir las necesidades

Fuente: Elaboración propia (2020)

Ahora bien, la manera de suplir las obligaciones financieras de los negocios, se realiza a través de la disponibilidad en caja (93%), estando compuesta por efectivo totalmente, aplicando la autofinanciación. No obstante, el 5% de las empresas recurre a préstamos personales y el 2% lo hace a través de entidades bancarias. Este comportamiento no es extraño dado que las ventas que realizan las microempresas son mayormente de contado (96%) y en efectivo (89%), contando con disponibilidad en caja para cumplir con sus compromisos de pagos.

En cuanto a los que recurren a préstamo personales, Urrego (2010) manifiesta que el sector ha venido funcionando en situaciones precarias, con ganancias por debajo de las establecidas en algunos casos, escenario que les obliga a recurrir a préstamos personales o a entidades bancarias (las que puedan acceder a estos).

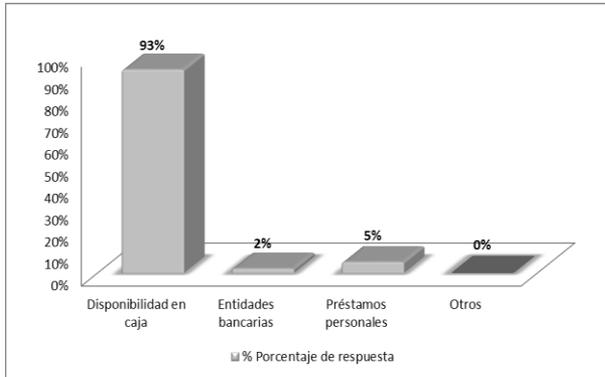


Gráfico 12. Maneras de suplir las obligaciones financieras

Fuente: Elaboración propia (2020)

En cuanto al pago a los acreedores, los negocios declaran que los realizan mayormente de contado (95% de los negocios), siendo la forma más utilizada por muchos años en el sector porcícola según Urrego (2010) y por el sector primario en general. Dicho pago, lo efectúan el 87% de las empresas en efectivo y un 13% le es aceptado cancelar por transferencia.

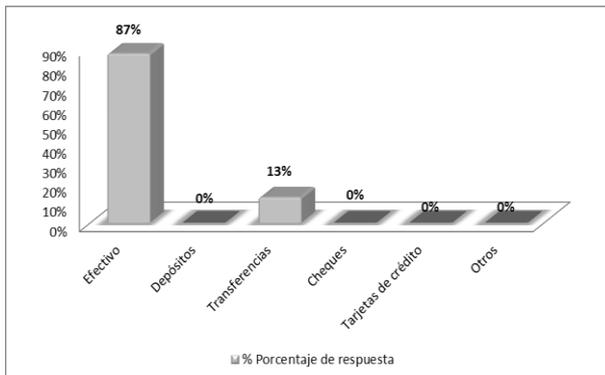


Gráfico 13. Modalidad de pago a los acreedores

Fuente: Elaboración propia (2020)

Con respecto al tiempo que otorgan aproximadamente los

acreedores a las empresas para honrar sus compromisos de pago a crédito (5%), los propietarios y administradores manifiestan que les es concedido 1 semana (80%), menos de 1 semana (13%) y hasta 1 mes (7%) para honrar con sus pagos. Estos márgenes de tiempo son los generalmente establecidos por el sector (Urrego, 2010) y guardan relación que en tiempo que otorgan los negocios para el cobro de las ventas a créditos, pues tienen previsto cancelar a sus trabajadores y proveedores a la semana.

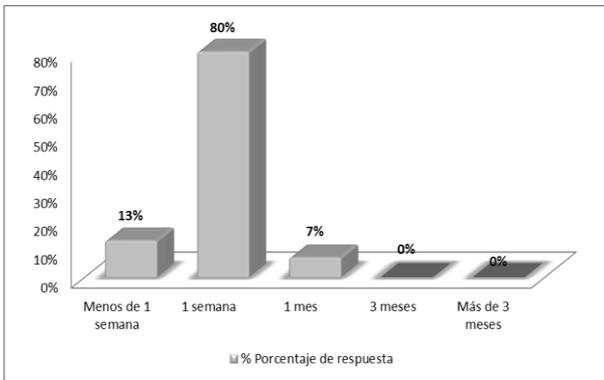


Gráfico 14. Tiempo que otorgan los acreedores para pagos

Fuente: Elaboración propia (2020)

De igual modo, las microempresas reportan que las políticas de funcionamiento empleadas para hacer frente a las obligaciones de los negocios están dadas por el pago a proveedores en un 100%. Esto se debe a que a las empresas les es conveniente quedar bien con sus proveedores de insumos para siempre tener las puertas abiertas con estos y les sea concedido crédito y mayor comodidad de pago (Boscán, Romero y Sandra, 2007; Peñaloza, 2008). En el caso de que las empresas estuvieran formalmente registradas y cancelaran impuestos, les sería útil manejar la política del pago de impuestos para no tener problemas con las entidades fiscalizadoras de empresas.

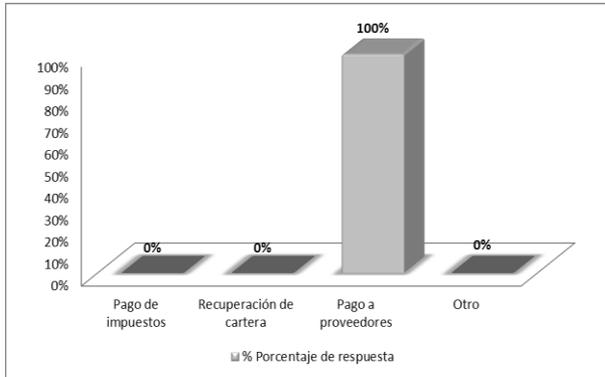


Gráfico 15. Políticas de funcionamiento para las obligaciones

Fuente: Elaboración propia (2020)

Cabe destacar, que los negocios tratan de captar algunos descuentos por pronto pago de los suministros que adquieren, por ello, el 95% manifiesta recibir siempre este beneficio al cancelar por adelantado o a tiempo los insumos requeridos por la actividad; mientras el otro 5% indica que algunas veces gozan de este beneficio. Esta modalidad de pronto pago ha sido muy útil para las empresas en general (Gitman y Zutter, 2012), debido a que se reciben pagos por adelantado o a tiempo, otorgando algunos descuentos para los que cumplen las condiciones establecidas; y como la mayoría de los negocios porcícolos cuenta con disponibilidad en caja, fácilmente pueden honrar sus compromisos a tiempo.

Otra información de interés es sobre el financiamiento de las microempresas en el corto plazo, ante esto, los encuestados manifiestan que utilizan recursos propios de la actividad (82%), pero algunas empresas optan por préstamos personales (10%), préstamos a entidades bancarias (4%) o utilizar recursos propios (4%) para financiarse.

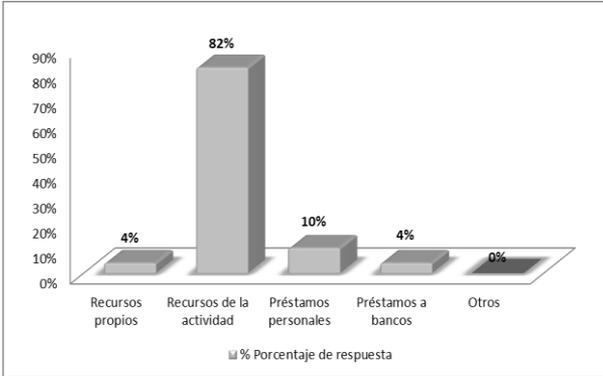


Gráfico 16. Financiamiento en el corto plazo

Fuente: Elaboración propia (2020)

El utilizar recursos fuera de la actividad puede darse por pérdidas en las entidades o debido a que las ganancias se utilizaron para otros fines y no para hacer frente a los compromisos del negocio (Urrego, 2010; Martínez, 2016), siendo necesario el recurrir a bancos o a prestamistas personales. Sin embargo, el sector muestra que la gran parte de los negocios logran financiarse en el corto plazo con recursos de la misma actividad que desarrollan.

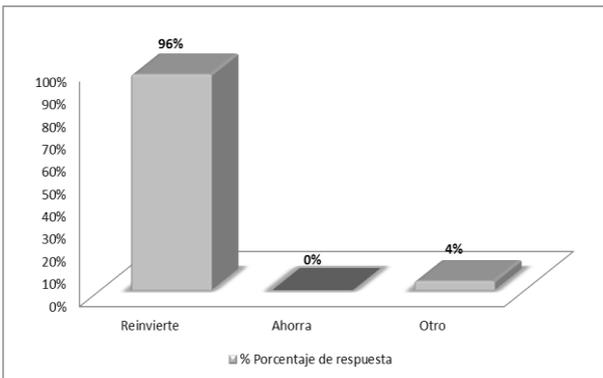


Gráfico 17. Utilización de los beneficios

Fuente: Elaboración propia (2020)

También resulta relevante conocer qué hacen las microempresas con los beneficios (gráfico 16). Ante esto, se tiene que el 96% de los negocios lo reinvierte y el resto lo destina para otros fines como en gasto de consumo personal, quizás por esto varias empresas han tenido que optar a préstamos para cubrir los compromisos adquiridos, pues destina sus beneficios para otros fines. Arrubla (2016) plantea que las empresas deben reinvertir el dinero que obtienen para poder mantener y ampliar el proceso de producción, representando un costo de oportunidad positivo para las unidades económicas.

5. Conclusiones.

En líneas generales, el inventario de los negocios porcícolos presenta una baja rotación y se maneja bajo criterios tradicionales pero considerados eficientes por la literatura contable y la experiencia empresarial. Lo poco que desarrollan las microempresas en esta materia es producto del esfuerzo de los propietarios o administradores de las fincas tratando de contar con los insumos necesarios para el proceso productivo y no dejar declinar las actividades.

Asimismo, las empresas disponen de liquidez semanalmente para hacer frente a sus compromisos con los proveedores en la compra de insumos y para el pago de sueldos a los trabajadores. Esta liquidez está reflejada en efectivo mayormente, pudiendo honrar los pagos en efectivo también. No obstante, se están desaprovechando las ventajas que ofrecen las entidades bancarias para las modalidades de pago, pero el sector porcícolo ha venido operando así dada la propia dinámica del sector primario en general siendo indispensable bancarizar los negocios y cambiar la dinámica de las transacciones económicas, dando paso a las bondades tecnológicas más que al efectivo que es el medio de pago con el que han venido funcionando. Al tiempo esto permitirá captar financiamiento de las entidades bancarias para ampliar los negocios, pues la totalidad de estos, está compuesto por empresas muy pequeñas y es importante unas se expandan y sirvan como modelo para otras de forma de ir ampliando el mercado.

Por su parte, el ciclo de pago del sector porcino de Baranóa

refleja periodos de compromisos semanales en su mayoría, tales pasivos son directo con los proveedores que generalmente esperan una semana por el pago de las empresas. Estos compromisos se asumen con la disponibilidad en caja, de contado y en efectivo. Debe prestarse especial atención sobre aquellas empresas que recurren a los recursos propios o préstamos personales para honrar pagos, pues estarían teniendo problemas con la administración o simplemente el negocio no está siendo rentable.

Tal situación demuestra que las microempresas desarrollan una administración del ciclo del efectivo tradicional, donde se honran pagos y reciben ingresos sin mayor problema dada la actuación del sector por años, no obstante, se están desaprovechando las ventajas que ofrece la formalidad y el de las entidades bancarias para las transacciones y posibilidades de financiamiento para expandir los negocios y hacer crecer el sector.

Referencias bibliográficas.

- Albornoz, C. (2014). El ciclo operativo de la empresa en el mantenimiento del capital de trabajo, en las PYMES industriales. (Tesis doctoral). Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- Araque, W. (2012). La pyme y su situación actual. Cuaderno de trabajo N° 1 del Observatorio Pyme. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Arrubla, M. (2016). Finanzas y educación financiera en las empresas familiares Pymes. Sinapsis, 8, 99-118.
- Boscán, M.; Romero, J. y Sandrea, M. (2007). Fuentes de financiamiento utilizadas por las pequeñas y medianas empresas productoras de derivados lácteos del estado Zulia. Revista de ciencias sociales, 13 (1), 134-146.
- Brigham, E. (2001). Fundamentos de Administración Financiera. Distrito Federal de México: McGraw-Hill Interamericana Editores.
- Brito, E. (2004). Contabilidad administrativa. Distrito Federal de México: Pearson Educación.
-

- Cantú, A. (2004). *Criterios Contables*. Caracas: CO-BO.
- Ceballos, J. (2015). La importancia de las estrategias para la administración eficiente del efectivo. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2015/ciclo-dinero.html>
- Davis, P. & Stern, D. (1980). Adaptation, Survival, and Growth of the Family Business: An Integrated Systems Perspective. *Journal of the Family Firm Institute*, I(1), 69.
- García, J.; Galarza, S. y Altamirano, A. (2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. *Revista Ciencia UNEMI*, 10(23), 30-39.
- Garza, H. (2003). *Propuesta de modelo para evaluar la administración del ciclo productivo de las empresas*. (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Nuevo León, México.
- Gitman, L. (2007). *Principios de administración financiera*. Distrito Federal de México: Pearson educación.
- Gitman, L. y Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. Distrito Federal de México: Pearson educación.
- Gutiérrez, J.; Romero, J.; Díaz, M., y Sulbarán, N. (2017). Emprendimiento como fuente de desarrollo de la empresa familiar. Algunas reflexiones sobre Venezuela. *Revista de ciencias sociales*, 23 (4), 98 – 107.
- Hernández, L.; Portillo, R.; Crissien, T.; Alvear, L. y Velandia, G. (2016). *La microempresa en Barranquilla: Una aproximación a su comportamiento*. Barranquilla: Educosta.
- Instituto Colombiano Agropecuario (2017). *Estadísticas del Subsector Porcino*. Municipio Baranoa. Colombia. Recuperado de <https://www.ica.gov.co>
- Levy, P. (2009). *Procedimientos de cobranza*. Distrito Federal de México: Editorial Limusa.
- Ley 905 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana. Congreso de Colombia, Bogotá, Colombia, 02 de agosto de 2004.

- Martínez, J. (2016). Gestión financiera de las empresas farmacéuticas en el municipio bolivariano Jesús Enrique Lossada. *AGLALA*, 7(1), 29-55.
- Mochón, F. (2006). *Principio de Economía*. Madrid: Editorial McGraw-Hill.
- Moreno, A.; Chang, E. y Romero, J. (2018). Satisfacción laboral en las pyme colombianas del sector textil-confección. *Revista venezolana de gerencia*, 23(82), 392-406.
- Peñalosa, M. (2008). Administración del capital de trabajo. *Perspectivas*, 21, 161-172.
- Pérez, M. (2007). Consideraciones teóricas para el análisis de las pequeñas y medianas empresas como fuente de generación de empleo. *Revista venezolana de gerencia*, 12(39), 475-487.
- Portillo, R.; Hernández, L.; Crissien, T.; Alvear, L. y Velandia, G. (2018). Estructura financiera de la microempresa colombiana. *Opción*, 34(86), 757- 794.
- Robles, L. (2012). *Fundamentos de Administración Financiera*. Distrito Federal de México: Red tercer milenio.
- Romero, F.; Melgarejo, Z. y Vera, M. (2015). Fracaso empresarial de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Colombia. *Suma de negocios*, 6(13), 29-41.
- Romero, J. y Zabala, K. (2018). Planificación estratégica financiera en las cadenas de farmacias familiares del estado Zulia - Venezuela. *Revista de ciencias sociales*, 24(4), 9 - 25.
- Urrego, E. (2010). *Effects of globalización in the Colombian Swine detector from the integral Management Perspective*. Bogotá: Universidad Santo Tomás.
- Valdés, J. y Sánchez, G. (2012). Las mipymes en el contexto mundial: sus particularidades en México. *Revista de ciencias sociales*, 7(14), 126-156.
- Van Horne, J. y Wachowicz, J. (2002). *Fundamentos de Administración Financiera*. Distrito Federal de México: Editorial Pearson.