

Liquidación de empresas en Colombia. Una aproximación al análisis de literatura documental desde la Academia*

Olga L. Galvis Pinzón**

Resumen

Las redes empresariales han sido las células dinamizadoras de la economía de un país por cuanto involucra procesos de inversión, flujos de capital, Producto Interno Bruto, balanza comercial, presupuestos tributarios nacionales, generadores de empleo, balance social e impacto ambiental. Si bien el Estado es el que regula la economía de una nación, su competencia se limita a generar y desarrollar políticas de estímulo productivo y competitivo, pero realmente son las organizaciones comerciales y de servicio, las entidades llamadas a generar el desarrollo y el bienestar regional y nacional que un país necesita.

El presente artículo pretende sintetizar brevemente la delimitación conceptual, la evolución y la identificación de las principales causas y efectos de la liquidación empresarial en Colombia al igual que el papel que ha jugado el Estado desde el 2009 al 2013 en aras de generar un horizonte temático con respecto al fenómeno del cierre de sociedades comerciales y de servicios y contribuir a los procesos investigativos relacionados con esta temática.

Palabras claves

Colombia, Competitividad, Liquidación Empresarial, sociedad comercial

Abstract

Enterprise networks have been the dynamizing cells of the economy of a country because it involves investment processes of investment capital flows, Gross Domestic Product, trade balance, national tax budgets, employment generators, social balance and environmental impact. Although the State is the one that regulates the economy of a nation, its competence is limited to generating and developing policies for productive and competitive stimulation, but it is really the commercial and service organizations, the entities called upon to generate development and regional welfare. and national that a country needs.

This article aims to briefly synthesize the conceptual delimitation, evolution and identification of the main causes and effects of business liquidation in Colombia as well as the role that the State has played from 2009 to 2013 in order to generate a thematic horizon with regarding the phenomenon of the closure of commercial and service companies and contribute to the investigative processes related to this subject.

Keywords

Colombia, Competitiveness, Business Liquidation, business partnership.

*Artículo derivado de investigación en el área de los negocios.

** Administradora de Empresas. Es Magister en Administración de Empresas. Coordinadora de posgrados en negocios en la UCC – Bucaramanga.

MIRADA INICIAL A LAS LIQUIDACIONES EMPRESARIALES EN COLOMBIA

Para analizar la evolución, causas y efectos de las liquidaciones empresariales en Colombia, vimos necesario primero explorar la literatura existente sobre estas sociedades comerciales y de servicios del país desde el año 2009 hasta el año. Partimos del análisis de la Administración de Empresas más precisamente lo que respecta al ciclo de vida empresarial. Este inventario documental facilitará a los profesionales de diferentes disciplinas las consultas requeridas y les ayudará a plantear una serie de conexiones diversas que generen procesos investigativos posteriores.

Abordamos la identificación de las principales categorías conceptuales y los aportes de Burns reconocido en el tema de ciclos económicos. Luego se pasa a precisar el marco teórico construido en el país desde las diferentes instituciones que están relacionadas con el ciclo empresarial. Tomamos posteriormente la información estadística de la evolución comercial y culminamos con el análisis de la información existente concerniente a factores causales y efectos a corto y mediano plazo para confirmar el estado del arte sobre el cierre empresarial en el periodo establecido y los desafíos del conocimiento para las próximas generaciones de investigadores. Es conveniente analizar por qué razón una empresa desaparece del orden nacional para luego aclarar muchas dudas.

CONCEPCIONES GENERALES SOBRE LIQUIDACIÓN DE EMPRESAS EN COLOMBIA

Estableceremos las causas del cierre o liquidación de las empresas comerciales y de servicios ya que permitirá ver similitudes y diferencias para cada sector. Para una mejor comprensión de las principales categorías intervinientes precisaremos el significado de cada una, donde: Productividad, es la relación insumo-productos en cierto periodo con especial consideración a la calidad; Competitividad, la capacidad de una organización para competir frente a sus rivales análogos; Empresa, unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos; Sociedad comercial, la agrupación natural o pactada de personas que constituyen unidad distinta de cada uno de sus individuos con el fin de

cumplir acuerdos comerciales; Sociedad de Servicios, la agrupación natural o pactada de personas que constituyen unidad distinta de cada uno de sus individuos con el fin de cumplir acuerdos de ventas de servicios; y Liquidación, que es el cierre definitivo empresarial.

Uno de los principales teóricos que referencia acerca del ciclo de vida empresarial es Burns (1946) quien define que: Los ciclos de los negocios son un tipo de fluctuación en la actividad económica agregada de las naciones cuya actividad está organizada principalmente en empresas lucrativas.

El mundo empresarial actual ha volcado al empresario a que él trabaje con pensamiento estratégico, es decir que visualice claramente el futuro y que se apoye en herramientas que le permitan ir más allá del día a día, debe aprender a comunicarse eficientemente, aplicando incluso criterios de inteligencia emocional, pero siempre teniendo claro el ciclo de la empresa (Planeación, Organización, Ejecución, Control y Seguimiento). Aunque no existe una regla de oro o una guía que indique el comportamiento y manejo de los gerentes Pyme si es importante que una vez abra su capacidad estratégica cuente con atributos como : flexibilidad al cambio, pensamiento Innovador, creatividad, buen juicio en términos de evaluar de manera inteligente la información de su empresa y el medio, una buena preparación en campos técnicos de la empresa, sin decir que deba ser un experto en la materia, pero sí saber los aspectos fundamentales que le permitan tener una visión del entorno general y finalmente saber comunicarse frente a conceptos corporativos y de orientación a sus colaboradores. (Morgado, Boronat, Ávila de la Torre, García, Chamorro, Baz... Álvarez 2012)

METODOLOGÍA

La metodología se enmarcó en técnicas precisas como el análisis de datos y la organización documental que facilitó la consolidación de la información y la preparación temática por medio de dos momentos claves a saber: un momento heurístico y un momento hermenéutico. El momento heurístico involucró la exploración analítica de referentes (autores, espacio, tiempo, contexto y metodología), la identificación conceptual teórica, la recolección de literatura mediante fichas sintéticas y la selección bibliográfica. Fueron evaluados cincuenta

documentos y seleccionados veintinueve con los criterios rigurosos de A.P.A. (American psychology Asociation). Se aplicó posteriormente la selección y organización de la información donde los documentos fueron filtrados con un proceso basado en el sector, pertinencia y vigencia de la información que diera lugar al siguiente paso del documento: el momento hermenéutico.

En este paso se procedió finalmente a interpretar el proceso evolutivo empresarial colombiano y establecer una aproximación de la realidad mediante el análisis y sistematización de la información recolectada que permitiera los logros de ésta investigación sobre el cierre de las empresas comerciales y de servicios en Colombia desde 2009 al 2013.

HALLAZGOS DEL ESTUDIO

En Colombia crean micros, pequeñas, medianas y grandes empresas de acuerdo al número de trabajadores y el tamaño del capital, pero también muchas han desaparecido por múltiples factores. Lo ideal sería que las empresas perduraran y dieran pie a estructurar gradual y complementariamente los encadenamientos productivos regionales, teniendo en cuenta la ventaja de la zona y no como ha sido hasta ahora; que compiten en la misma actividad hasta que saturan el mercado, son absorbidas por las más fuertes y su periodo de vida se reduce. Ello da pie a una desconfianza progresiva hacia el emprendimiento y este hecho se manifiesta en las empresas familiares que, en varios casos, no superan más de dos generaciones. La Superintendencia de sociedades (2004) relató que “...Desde 1996 de 969 sociedades que se habían registrado, 139 ya se habían liquidado. Correspondiendo un mayor cantidad la comprendida entre el periodo de 2001 a 2002 la época de crisis económica que vivió el país”. Este documento igualmente plantea que por sectores económicos el sector manufacturero ocupó un 42%, y el sector de servicios un 22%. También señala que las empresas familiares cubrían un 71% de las empresas liquidadas. Solo el 21% presentaba ventas al por mayor y solo el 5% exportaba. Posteriormente la Superintendencia de Sociedades destaca que “en el año 2012 que se liquidaron 4.007 sociedades que por tamaño las microempresas ocupaban un 79% y por sector el comercio ocupaba un 22% y de servicios solo un 15%.”

Igualmente Infante manifiesta que según estadísticas de la Superintendencia de Sociedades: Desde 1996 a 2012 los sectores industrial (97.29%), agropecuario(96.55%), construcción(96.69%) y comercial (98.56%) son los más afectados en cuanto al cierre de empresas”; es así como “desde 1996 hasta julio del 2012 se encontró que el 96.55% de las empresas del sector Agropecuario, el 98.56% del sector Comercial, el 96.69% del sector de Construcción y el 97.29% del sector industrial entraron en proceso de liquidación obligatoria. (2014.)

Ante ello fue conveniente preguntarnos por el papel del Gobierno frente al cierre permanente de empresas y encontramos las siguientes respuestas: El Consejo Privado de competitividad (2014) plantea que “... Las comisiones regionales de competitividad (CRC) no operan y son el ente articulador de las políticas nacionales y las acciones locales de competitividad”. Lo anterior da a entender que el trinomio Empresa-Estado-Academia no opera hasta cuando se ven manifiestos los cierres empresariales, cuando ya no hay nada que hacer y se dilapidan los recursos estatales para tal fin.

En cuanto a las causas de la liquidación empresarial CONFECAMARAS (2015) expresa el hecho que “En el 2014 hubo un aumento del 10.4% en el número de empresas canceladas con respecto al 2013 pasando de 88.965 a 98.205 empresas y sectorizadas enmarcan al comercio y vehículos (44.6%), alojamiento y comidas (15,3%) y manufactura (9.3%).” Los empresarios manifestaron como razones internas “el alto endeudamiento, la falta de capital, la disminución de la facturación, los costos operacionales y la baja rentabilidad.” Y como razones extrínsecas establecieron “... La disminución de la demanda, las altas tasas de interés, el aumento de la competencia, la pérdida de mercado y las dificultades para acceder a créditos”.

Entre las mayores causas están: El valor agregado en los procesos, la baja productividad sobre todo agropecuaria, la informalidad empresarial y laboral, los bajos niveles de innovación y transferencia tecnológica.

La informalidad es otro factor decisivo en el atraso organizacional y es así como la clandestinidad en

la actividad empresarial puede dar al traste con los logros realizados hasta ahora; ello se evidencia en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2008) cuando menciona que: En el 2008 aparecían registradas 628.797 empresas (596.100 microempresas (91.9%), 21.249 pequeñas (6.2%), 5.365 medianas (1.5%) y 6.083 grandes (0.5%)). Para el mismo año fueron creadas 26.094 empresas nuevas (2560 microempresas, 315 pequeñas, 89 medianas y 39 grandes) de las cuales 2998 fueron liquidadas (2560 microempresas, 1.218 pequeñas, 97 medianas y 26 grandes). Otra situación que se presenta es la informalidad que ocasionó para la época un bajo nivel de capacidad operativa en los siguientes términos: “un (55%) no pagan impuesto (42%) no llevan registros contables y 45% no presentan registro mercantil”. Luego, como segunda causa es “...la predominancia del mercado local donde los requerimientos de calidad, precio y volumen son poco exigentes”.

Otra causa tiene que ver con el escaso acceso tecnológico donde la aplicación de maquinaria y tecnología es atrasada y la mano de obra es semicalificada o no calificada. Igualmente, es escasa la vinculación a algún sistema de innovación nacional tecnológica. A su vez, se detecta debilidades en la comercialización por poco acceso a servicios de logística e información comercial que requiera paga. Tan solo el 12% y 22% de las pequeñas y medianas empresas, respectivamente, exportan sus productos y servicios. La limitada participación en la contratación pública es otro factor de atraso: de los 39 billones, solo 6 billones fue inferior a 750 salarios mínimos; lo cual evidencia el potencial del mercado para las pymes. Finalmente, además de que el sistema de información estadística del Ministerio de Comercio no se encuentra estructurado de acuerdo a las diferentes bases de datos, el Gobierno no cuenta con un sistema de monitoreo y evaluación e impacto permanente.

Entre las razones que los empresarios tuvieron para no continuar alguna actividad empresarial en los últimos 12 meses en Colombia fueron: El 31.6% de los empresarios lo hicieron porque sus empresas no eran rentables, el 23.8% por razones personales, el 21.3% por otras razones no especificadas, el 17.6% por problemas financieros, el 5.2% porque tuvieron una oportunidad de emplearse, y el 0.5% porque se les presentó la oportunidad de vender la empresa.

En este orden de acontecimientos, vale la pena hacer un alto en el camino y poner en la balanza las medidas implementadas por los gobiernos en los últimos años.

Pero el alto grado de informalidad empresarial y laboral es un lastre para la competitividad: “las razones por las cuales un empresario formaliza sus empresas y empleos, está más dada como exigencia del mercado, que por el temor a una sanción o castigo legal por su incumplimiento”. Las microempresas al estar en la informalidad pierden oportunidades de acceso al apoyo estatal y privado que tendrían de haber sido formales.

Como modelo de área empresarial siempre se ha tomado el área de Antioquia como región líder empresarial y de la cual se pueden tomar algunos referentes estadísticos.

De acuerdo a la figura jurídica, “la mortalidad empresarial de las empresas constituidas como personas naturales en un año determinado es de 29% de ellas acumulado al tercer año, y de las personas jurídicas, 16%”. Pero de acuerdo al tamaño de la empresa se presenta otra situación: “las empresas constituidas como personas naturales son casi en su totalidad microempresas, las cuales tienen altas tasas de mortalidad: mientras que 27% de las microempresas desaparecen al tercer año, solo 15,4% de las pequeñas desaparecen en el mismo período” (Cámara de Comercio de Medellín. 2010).

En este aspecto se confirma el peso que tiene la antigüedad y la trayectoria en la sociedad comercial, sobre todo para las actividades comerciales tal como lo describe la Asociación Nacional de Entidades financieras –ANIF- (2013): Fue evidente el levante del sector comercio en ese segmento del año. La economía registró un crecimiento del PIB del 3.4% anual pero en el segundo semestre el sector industrial tuvo el peor desempeño con una contracción del -1.6% anual.

Por último, no se puede dejar por fuera el comportamiento del cierre empresarial en Barrancabermeja, ciudad estratégicamente localizada por su cruce de vías y la evolución creciente del transporte multimodal. La Cámara de Comercio de Barrancabermeja (2013) identificó ciertos aspectos a destacar: el sector servicios estuvo conformado por 3.253 empresas, que incluyen: servicio de hoteles y restaurantes, actividades profesionales científicas y técnicas, servicios administrativos y de apoyo. En cambio, el sector comercio estuvo representado por 2.990 empresas y “en el año 2013 el mayor porcentaje de empresas liquidadas fueron servicios y construcción con una variación del 25,9% y 20,8% respectivamente, mostrando un aumento del 8,6% frente al año anterior”. Por otro lado, la industria y el sector agropecuario disminuyó su tasa de liquidación en 39,4% y 20,0% con respecto al año anterior; lo que brinda una impresión de relativa estabilidad. La información destaca de manera importante que “...el mayor riesgo se presenta en servicios y construcción” posiblemente porque son los sectores que mayor cantidad de mano de obra requieren y mayor capacidad de liquidez y venta requieren para sostener las nóminas de trabajadores.

CONCLUSIONES

En Colombia la mayor cantidad de sociedades comerciales son microempresas y, de igual manera, las empresas más liquidadas pertenecen a este segmento. El país definitivamente está catalogado como uno de los países con mejor liderazgo para el emprendimiento en la región, asunto que se merece resaltar por su conocida capacidad de sobrellevar las crisis de toda índole. El sector comercio es el que mayor cantidad de empresas concentra por lo dinámico del mercado y uno de los que mayor empleo genera, pero también presenta el mayor nivel de cierre por causas diversas, entre ellas: la informalidad y la inestabilidad de las ventas. El sector servicios se caracteriza por generar el mayor empleo en el país junto con el de la construcción, pero a su vez presenta un alto grado de informalidad en la contratación

laboral, lo que afecta los indicadores de estabilidad salarial.

El país permanentemente vive rezagado frente a otros en los tres indicadores internacionales que miden la competitividad y la productividad de las organizaciones, las instituciones públicas y el entorno. Si bien es cierto que el sector privado es el que jalona el desarrollo productivo de la economía, le corresponde al sector privado mejorar su papel de dinamizador con las funciones de apoyo y estímulo a la inversión y a la generación de empleo.

En cuanto a la participación del Estado, su mayor falencia, que genera un permanente retraso y lentitud en la recuperación de los indicadores, se concentra en la prevención de la corrupción y la sanción para los infractores de contratación pública.

El empresario apenas llega a un 30% en los planes, lo que ocasiona la pérdida de los objetivos planteados en los planes de desarrollo de la productividad.

Alguna normatividad estatal establecida en los subsidios permanentes a sectores como el cafetero privilegia la incompetencia y la dependencia hacia el Estado. Se requiere un enfoque más global del desempeño del sector comercio y servicios para articular el esfuerzo estatal desde las alianzas regionales hacia resultados en el exterior como lo son: las plataformas logísticas, las zonas francas, los tratados comerciales, los socios comerciales o agentes en el exterior, y la formación del talento humano hacia la exportación. Finalmente, Las liquidaciones de las empresas no deben corresponder a factores externos sino a variables que se pueden manejar, pero requiere de una generación de empresarios en el que la planeación, la estrategia y la innovación le permita superar las dificultades y ganar mercados que generen excelentes resultados y permitan la diversificación económica de Colombia.

REFERENCIA

- [1] ASOCIACIÓN, N.I.F. (2013). Encuesta pyme segundo semestre 2013. Las empresas como agentes de transformación productiva y su perdurabilidad en Colombia. Bogotá.
- [2] BURNS, A. (1946). El ciclo económico. Teorías y modelos macroeconómicos. Capítulo 12. Página 287.
- [3] CÁMARA DE COMERCIO de Barrancabermeja. (2013). Centro de estudios, investigaciones y proyectos para la competitividad de Barrancabermeja –COMPETITICS-. Dinámica Empresarial. Barrancabermeja.
- [4] CÁMARA DE COMERCIO de Medellín. (2010). Análisis de las principales características de las empresas en Antioquia. Medellín.
- [5] CAMARA DE COMERCIO. (2010). Análisis de las principales características de las empresas en Antioquia. Medellín.
- CONFECAMARAS (2011). Impacto de la formalización empresarial en Colombia. Bogotá.
- [6] CONFECAMARAS. (2013). Encuesta pyme segundo semestre 2013. Las empresas como agentes de transformación productiva y su perdurabilidad en Colombia. Bogotá.
- [7] CONFECAMARAS. (2015). Impacto de la formalización empresarial en Colombia.. Bogotá.
- CONPES (2008). Política Nacional de Competitividad y productividad. Documento 3527. 2008. Bogotá.
- [8] CONPES. (2010). Informe de seguimiento Política Nacional de Competitividad y productividad. Documento 3668. Bogotá.
- [9] CONSEJO NACIONAL DE COMPETITIVIDAD (2014). Informe Nacional de competitividad. Ruta a la prosperidad colectiva. Bogotá.
- [10] DEPARTAMENTO NACIONAL de Planeación. (2010). Plan Nacional de Desarrollo: Capitulo Crecimiento Sostenible y competitividad-. Bogotá.
- [11] EL ESPECTADOR (2011). Colombia, octavo en creación de empresas. Bogotá.
- [12] FEDESARROLLO. (2013). 20 Años de políticas de competitividad en Colombia. Bogotá.
- [13] GÓMEZ L. (2006). Política pública y creación de empresas en Colombia, Barranquilla. Revista Pensamiento y Gestión. N° 21 ISSN 1657-6276. Universidad del Norte.
- [14] INFANTE, J. (2014). Thanatos empresarial muerte empresarial en el sector servicios comportamientos y consecuencias. Universidad del Rosario. Bogotá.
- [15] LLINAS F. (1997). Universidad del Norte. Competitividad internacional y estratégica de las empresas colombianas. Revista Gestión. Barranquilla.
- [16] MINCOMERCIO. (2009). Reporte de Mipymes No.3. Viceministerio de Desarrollo Empresarial. Bogotá.
- [17] MONTOYA, A. (2010). Situación de la competitividad de las Pyme en Colombia: elementos actuales y retos. Revista Agronomía Colombiana 28(1).117.Universidad Nacional de Colombia. Bogotá.
- [18] PORTAFOLIO. (2015). “Muerte de empresas superó a la creación. Recuperado: <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/muerte-empresas-supero-creacion-25160>
- [19] SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES. (2004). Causas de la liquidación obligatoria de sociedades. Estrategias para prevenir la crisis. Bogotá.
- [20]SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES. (2012). Las mil empresas más grandes del sector real. Bogotá.
- [21]SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES. (2012). Causas de la Insolvencia Empresarial. P.27. Bogotá.
- [22]SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES. (2013). Informe Regional 2009-2012. Bogotá.
- [24]SUPERINTENDENCIA, S. (2004- 2012). Las mil empresas más grandes del sector real. Recuperado: <http://www.supersociedades.gov.co/prensa/publicaciones/Documents/8-Las-Mil-Empresas-Sector-Real.pdf>. Bogotá.
- [25]VARELA R. (2013). Global Entrepreneurship Monitor- GEM-. Proyecto de investigación empresarial Colombia 2006-2013. ICESI. Cali