

SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES



LAS MIPYMES EN COLOMBIA AÑOS 2002 - 2004

DR. RODOLFO DANIES LACOUTURE
Superintendente de Sociedades

GRUPO DE ESTADÍSTICA

BOGOTA, NOVIEMBRE DE 2005

INTRODUCCIÓN

Debido a la participación de las mipymes dentro de la actividad del sector real de la economía, es importante hacer seguimiento de este segmento empresarial en aras de un mejoramiento productivo y un desarrollo económico sostenido. La generación de riqueza al interior de nuestro país no depende exclusivamente de las grandes empresas, por el contrario, las mipymes con su capacidad empleadora y cobertura regional, pueden agregar a esa generación de riqueza una mayor circulación de los capitales y consecuentemente una mejor distribución de los recursos que disminuya el desequilibrio social, natural en cualquier economía en vía de desarrollo como la nuestra.

Por esta razón, surge la necesidad de presentar un informe que antes de evaluar los resultados generales del segmento mipyme, brinde elementos adicionales para su interpretación a partir de indicadores financieros que revelen su endeudamiento, rentabilidad, liquidez y solvencia.

El trabajo busca encontrar elementos que permitan evidenciar las condiciones en las que las mipymes están desarrollando sus actividades, en términos de los indicadores financieros, para tener una referencia válida de corrección de errores o fortalecimiento de aciertos.

La comparación con las grandes empresas permitirá tener un panorama más amplio de evaluación, considerando que este tipo de empresas suponen estructuras y organizaciones eficientes que les permiten conservar sus activos productivos en condiciones competitivas bajo un mercado cambiante y cada vez más exigente.

La metodología a seguir comprende en primera instancia la caracterización general de las muestras en cuanto a tamaños, sector y domicilio; la segunda parte se enfoca en hacer un análisis de los indicadores financieros, con comentarios puntuales sobre los resultados obtenidos y finalmente las conclusiones y comentarios respecto del análisis hecho respecto a las grandes empresas.

1.- GENERALIDADES DE LAS MIPYMES EN COLOMBIA

Según las cifras de Confecámaras, a 31 de diciembre de 2004, existían en Colombia 151.425 sociedades, 98% de las cuales corresponden a mipymes de acuerdo con la Ley 905 de 2004 que regula esta materia. El 71% del total son microempresas, el 22% pequeñas empresas, el 5% medianas y solamente el 2% se consideran grandes empresas. Es importante anotar que el parámetro para clasificar las medianas empresas pasó de 15.000 salarios mínimos legales mensuales vigentes a 30.000 salarios a partir de la mencionada Ley; esta situación hace que aumenten las medianas empresas y disminuyan las grandes empresas; sin embargo, sumadas las participaciones de las dos, medianas y grandes, solo representan el 7% del total.

Según la misma fuente, observando no la cantidad de empresas, sino la participación en las ventas, el comportamiento es distinto. Las mipymes que en cantidad representan el 98%, en ventas solo aportan el 33%, mientras que las empresas grandes que en cantidad son el 2%, aportan el 67% de las ventas. En cuanto al empleo, las mipymes generan cerca del 75% y las grandes el 25%.

De lo anterior, deducimos que aunque las mipymes solamente generan la tercera parte de las ventas, que puede ser equivalente a la misma proporción del Producto Interno Bruto, son las grandes generadoras de empleo, en razón a que las grandes empresas cuentan con mayores niveles de tecnología, lo cual las hace más productivas.

Se han elaborado varios estudios tendientes a identificar los problemas de las mipymes y a ayudar a mejorar su desempeño, entre los cuales destacamos el de Astrid Genoveva Rodríguez de la Fundación para el desarrollo sostenible de las pequeñas y medianas empresas en América Latina, FUNDES, denominado "Realidad de la Pyme Colombiana. Desafío para el desarrollo. Este documento fue elaborado en el año 2003 y plantea como los principales obstáculos para el desarrollo de las Pymes, entre otros, los siguientes:

- Acceso al financiamiento
- Calidad y disponibilidad del recurso humano
- Acceso a mercados externos
- Legislación laboral
- Infraestructura, logística y servicios públicos
- Seguridad jurídica y
- Representación gremial

Así mismo han identificado otras características de las Pymes como las siguientes:

- El costo de financiación es al menos 2% mayor al de las grandes empresas
- 50% de los créditos solicitados por Pymes en Colombia son rechazados por falta de garantías.
- Les es difícil atraer nuevos clientes y retener los actuales
- No tienen conexión directa a mercados internacionales
- El área de tecnología no tiene la importancia que se merece
- Los sistemas de información son escasos y débiles

De acuerdo con la Asociación Colombiana de Pequeños Industriales, ACOPI, el 6% de la producción de las Pymes se exporta y el 94% va al mercado doméstico; en el año 2004, las exportaciones fueron de 900 millones de dólares. Los principales destinos de las exportaciones son los países de la comunidad andina y Estados Unidos.

Según la revista Dinero número 237 del 2 de septiembre de 2005, página 88, las exportaciones de las mipymes han crecido en los últimos años. Al respecto dice: "... las exportaciones de las empresas inscritas en Expopyme, programa bandera del gobierno, aumentaron 256% desde 1999, hasta US\$171 millones. El número de empresas creció 156% al sumar más de 800." Sobre los principales problemas para exportar, la misma fuente en la página 89 dice: "Estudios de Proexport identifican estos aspectos entre los principales obstáculos de la pyme para exportar. El 71% de las empresas considera el conocimiento del mercado como obstáculo, el 77% la adecuación del producto y el 85% el acceso a canales."

De igual manera la encuesta de ACOPI a las Pymes para el primer trimestre de 2005, es optimista y sobre el comportamiento y opinión industrial dice: "Conservando la línea de ascenso que experimenta desde el año 2000, la PYME Colombiana obtuvo resultados positivos durante el primer trimestre de 2005. No obstante, el crecimiento fue menos intenso que en el primer trimestre de 2004 y un poco más de la quinta parte de las empresas experimentó retrocesos en la producción y en las ventas."

Algunas cifras de esta encuesta se resumen enseguida. El 63% de las Pymes, calificó la situación general como buena, el 72% de las Compañías mantuvo o incrementó la producción, el 78% sostuvo o aumentó las ventas, un 41% aumentó el número de trabajadores y el 29% de estos empresarios utiliza crédito extrabancario.

2.- MUESTRA DE SOCIEDADES

Para el desarrollo del ejercicio, acudimos a la muestra de sociedades supervisadas por esta entidad en 2002, 2003 y 2004, cuyos estados financieros presentan corte a 31 de diciembre del respectivo año así:

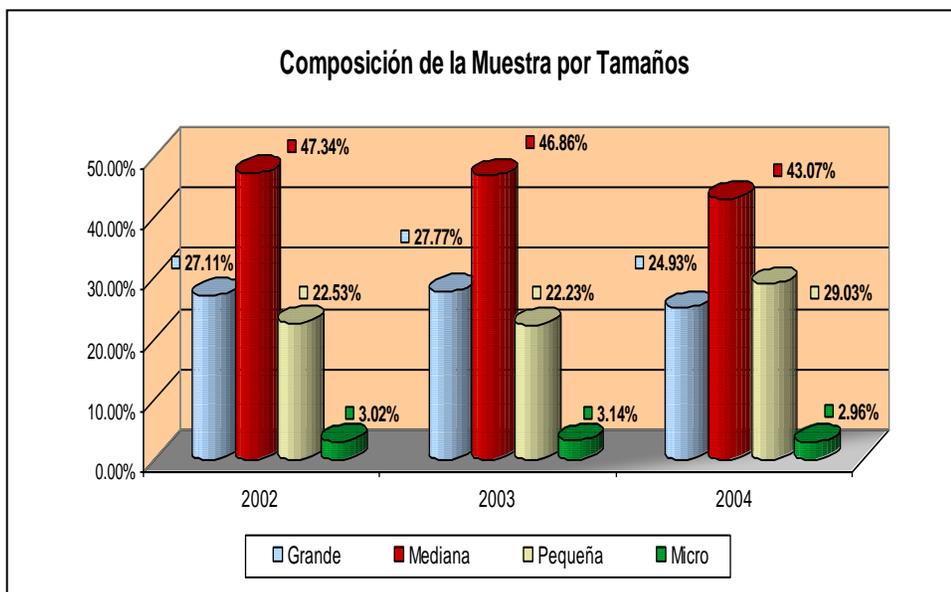
- 2002 – 9.510 sociedades
- 2003 – 9.472 sociedades
- 2004 – 10.756 sociedades

La definición de la muestra de acuerdo con los tamaños empresariales, corresponde a las disposiciones expresas en la Ley 905 de 2004, según las cuales las empresas grandes corresponden a aquellas con activos superiores a 30.000 salarios mínimos legales vigentes; las medianas a las que tienen activos entre 5001 y 30000 salarios mínimos legales vigentes; las pequeñas a las de activos entre 501 y 5000 salarios mínimos legales vigentes y, finalmente, las microempresas a aquellas que tienen activos iguales o menores de 500 salarios mínimos legales vigentes. Para los tres años, 2002, 2003 y 2004 se utilizó el mismo parámetro de activos establecido por la Ley 905 de 2004.

Estas disposiciones, oficiales a partir del 2 de agosto de 2004, promovieron un cambio total en el entendimiento del concepto mipyme puesto que incrementaron en 15.000 salarios mínimos legales vigentes el valor mínimo de activos para considerar a una empresa como grande, lo que incrementó significativamente el grupo de empresas medianas y consecuentemente amplió el número de beneficiarios de las políticas de promoción y fortalecimiento que cobijan a este tipo de empresas.

Desde la óptica de la Superintendencia de Sociedades, la muestra de los tres años revisados esta compuesta en su mayoría por empresas medianas, con una participación superior al 43% del total de sociedades revisadas, seguido por las empresas grandes (participación de 25% o más), las pequeñas (participación superior al 22%) y, finalmente, las microempresas con participaciones cercanas al 3%.

A diferencia de los ejercicios anteriores, para este trabajo el segmento de mipymes constituye el grupo más significativo de sociedades en estudio, con el 75% del total de empresas revisadas, mientras que en los años precedentes este porcentaje era cercano al 50%, esta diferencia en el grupo evaluado lo explica el cambio de ley y características en los tamaños empresariales, que como mencionamos anteriormente, modifico significativamente la composición empresarial colombiana de acuerdo con los tamaños societarios



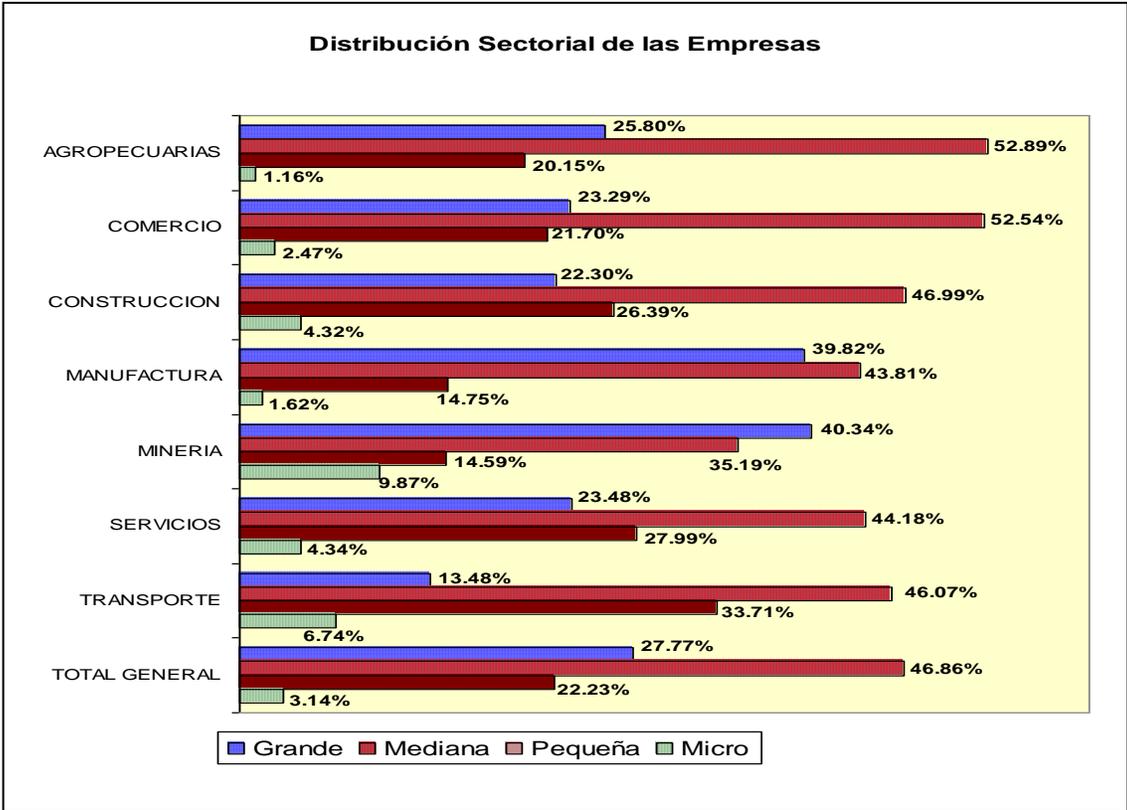
Fuente: Superintendencia de Sociedades

Las muestras observadas están sesgadas por las características que las hacen sujeto de supervisión por parte de la entidad, lo que explica la baja participación de las microempresas no obstante ser un elemento de importancia dentro del segmento mipyme. Sin embargo, como aparece reflejado en los datos de 2004, la intención de la Superintendencia de Sociedades es recopilar información de una porción más grande del universo disponible, lo que ha permitido incrementar la muestra y con ella la participación de las pequeñas y micro empresas; es por esto que para ese año, el número de empresas pequeñas fue superior al de empresas grandes, no por un desmejoramiento de la situación empresarial si no por el incremento de la muestra a partir de la inclusión de sociedades de menores magnitudes que las tradicionales.

2.1.- Composición Sectorial

La distribución de la muestra por sectores puede observarse desde dos perspectivas, la primera, haciendo referencia directa a la composición de cada uno de los sectores de acuerdo con el tamaño de sus empresas, en tanto que la segunda corresponde a la composición de cada grupo de empresas (cada tamaño de empresas) por sectores; así, la muestra revisada fue dividida en 7 sectores que incluyen cada una de las actividades económicas contempladas en el periodo de estudio, encontrando: Agropecuarias, Comercio, Construcción, Manufactura, Minería, Servicios y Transporte.

La estructura de cada uno de los sectores revisados, refleja la complejidad que cada actividad requiere y consecuentemente las magnitudes empresariales necesarias para un ejercicio productivo interesante. En ese sentido los sectores de Minería y Manufactura, con porcentajes del 40%, reflejan que son los que mayor participación de empresas grandes tienen en comparación con el resto de sectores evaluados, en tanto que el de transporte es el que menor participación de sociedades grandes registra, indicando la importancia relativa que tienen las mipymes dentro de esta actividad.



Fuente: Superintendencia de Sociedades

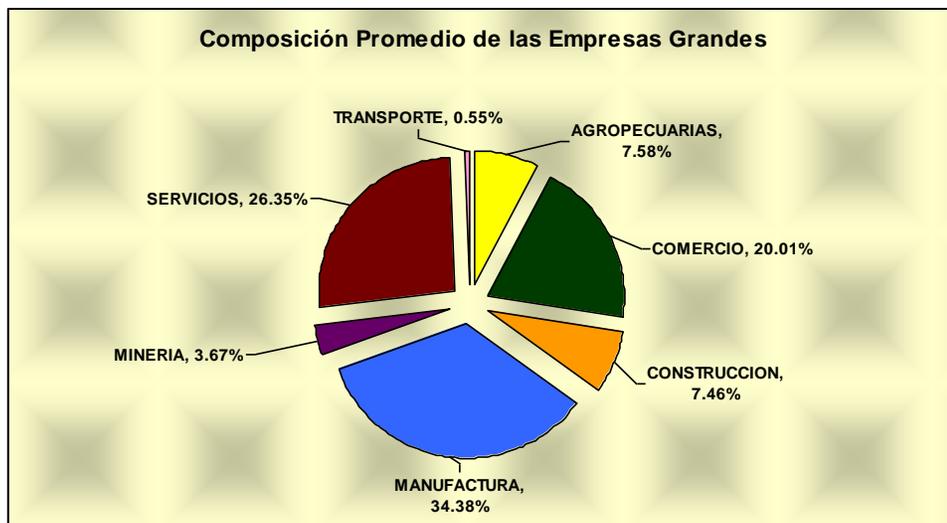
Particularmente en el grupo de mipymes encontramos que la distribución por tamaños es similar en todos los sectores, predominando las empresas medianas con registros por encima del 35% de participación en el sector que menos lo hacen (minería); este tipo de empresas representa más de la mitad de las sociedades evaluadas para los sectores agropecuario y comercio, lo que indica una actividad productiva muy competida en un solo segmento de empresas, pero igualmente la fortaleza de estos dos sectores dado que las magnitudes

empresariales las ubican como representativas dentro del contexto general por los montos de activos que poseen.

Mayor debilidad puede encontrarse en sectores como transporte o servicios en los cuales encontramos una interesante participación de las empresas pequeñas y micros.

Dentro del sector de la minería, no obstante tener un 9.87% promedio de participación de las microempresas en el total sectorial, no es tan importante esta participación ya que corresponde fundamentalmente a sociedades que se encuentran en etapa preoperativa y/o de investigación, lo que implica pequeños montos en sus cuentas de activos antes de iniciar realmente el proyecto presupuestado.

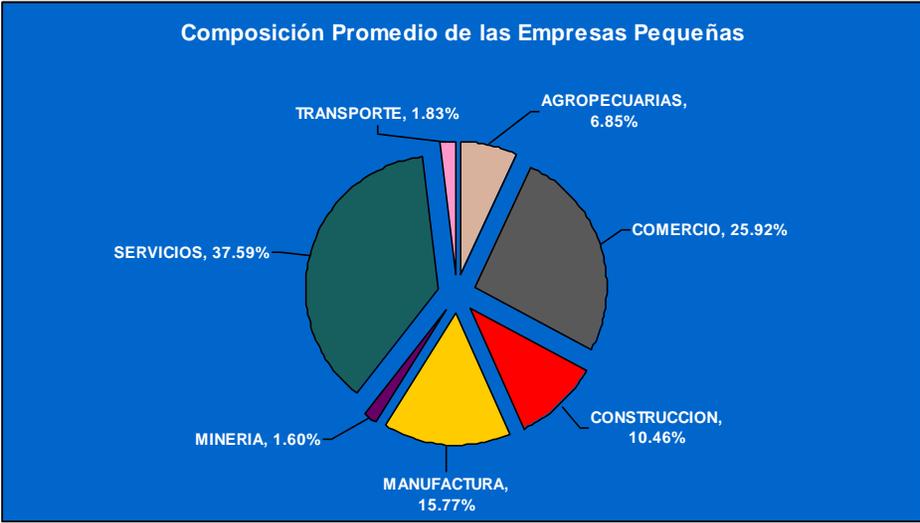
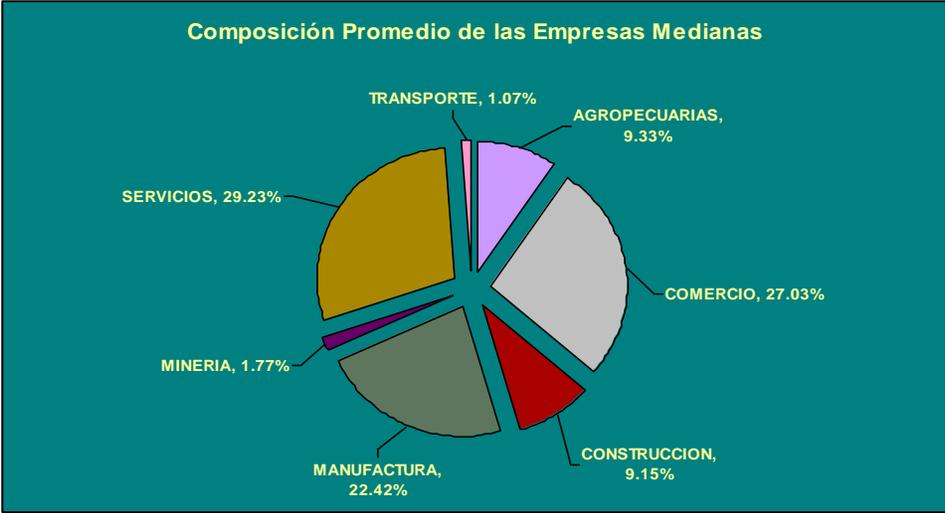
A partir de la composición sectorial de la muestra por tamaño de empresa, encontramos que la mayor parte de las empresas grandes esta concentrada en las manufacturas (34.38% del total) seguido por los servicios (26.36%) y el comercio (20.01%).

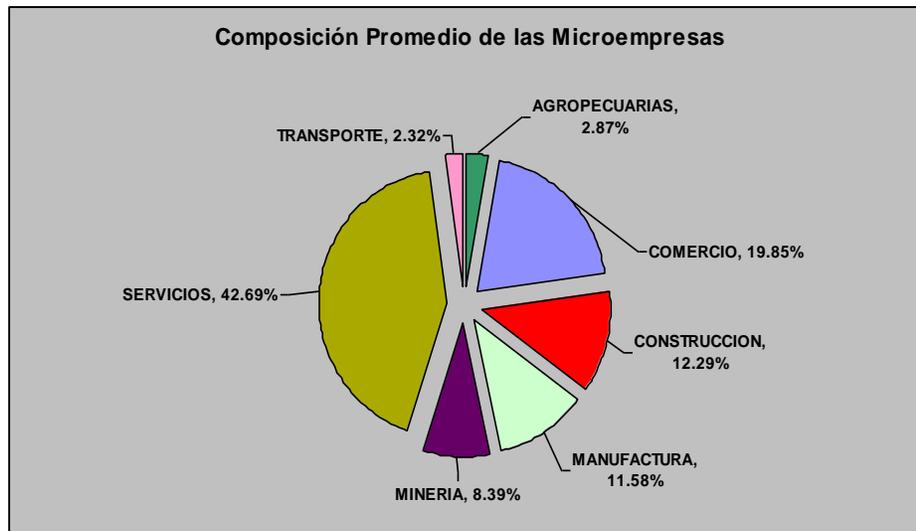


Fuente: Superintendencia de Sociedades

Esta composición refleja un equilibrio dentro del sector real, según el cual, las actividades que más generan valor agregado concentran la mayor parte de empresas grandes, siendo complementadas en proporciones similares por la comercialización de los bienes y la participación de los servicios complementarios, generando expectativas de crecimiento uniforme de acuerdo con las necesidades de la economía.

Para el segmento de la mipymes, en cada uno de los grupos que las componen encontramos una estructura similar que va acomodándose de acuerdo con las capacidades empresariales y las necesidades de recursos para la actividad productiva; es así como en la medida en la que las empresas son de menores magnitudes, las actividades manufactureras o agropecuarias van perdiendo preponderancia en tanto que las actividades de servicios o comercio incrementan su participación.





Fuente: Superintendencia de Sociedades

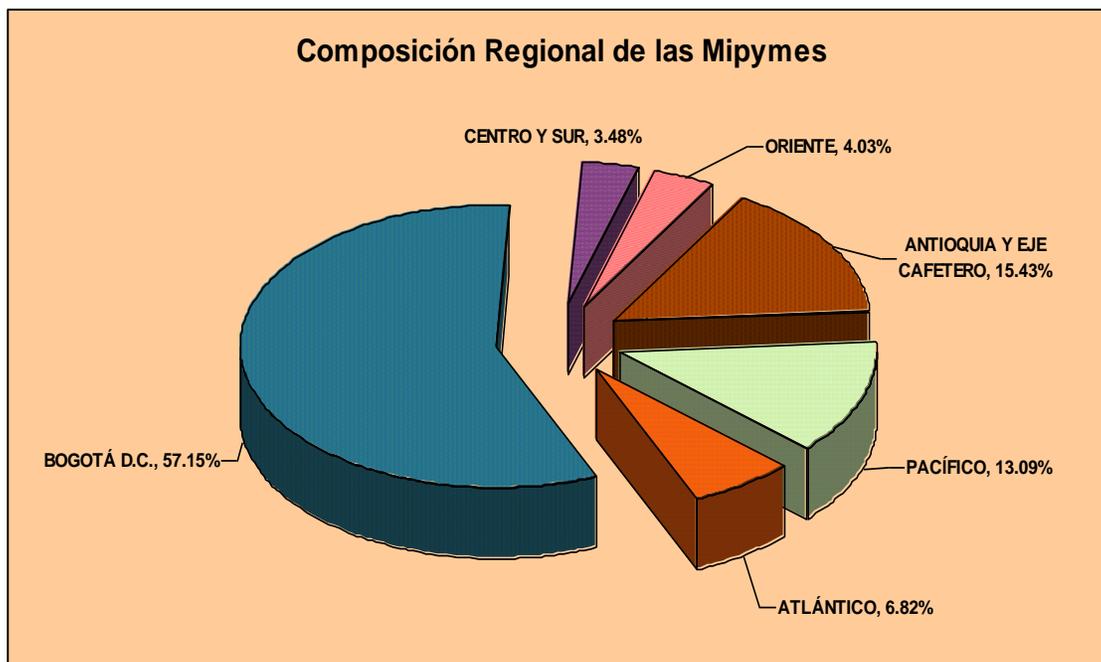
2.2. Distribución Regional

Al revisar la muestra por domicilio social, la concentración de las mipymes alrededor de los grandes centros urbanos permanece, destacándose Bogotá D.C. como el principal polo de desarrollo; sin embargo, en las otras regiones del país también encontramos puntos de establecimiento significativos para este tipo de empresas (Medellín en región antioqueña, Cali al occidente, Barranquilla en la costa atlántica, y otros)

La composición regional de las mipymes en Colombia guarda semejanza con el comportamiento observado en otros países Latinoamericanos donde prevalece también una marcada influencia de los grandes centros urbanos.

Como mencionamos Bogotá D.C. es la región con mayor incidencia dentro de los resultados obtenidos, con una participación de 57.15% del total de la muestra promedio. Por porcentaje de participación individual por departamentos, le siguen Antioquia con 12.13%, Valle con 12.11% y Atlántico con 4.31%, los otros departamentos tienen participaciones por debajo de 2.3% haciéndolos poco influyentes dentro de los datos agregados finales. Por tal razón, los departamentos fueron agrupados en 6 regiones que por jerarquía de participación quedan ubicadas así: Bogotá D.C. 57.15%, Antioquia y Eje Cafetero 15.43%, Pacífico 13.09%, Atlántico 6.82%, Oriente 4.03% y Centro y Sur 3.48%.¹

¹ La composición de las regiones en que fue dividida la muestra es: Antioquia y Eje Cafetero – Departamentos de Antioquia, Caldas, Risaralda y Quindío; Pacífico – Departamentos de Valle, Cauca y Nariño; Atlántico – Departamentos de Atlántico,



Fuente: Superintendencia de Sociedades

3. LOS INDICADORES FINANCIEROS

Para el desarrollo del trabajo de acuerdo con el objetivo planteado, agrupamos los principales indicadores financieros según el elemento que evalúan bien sea endeudamiento, rentabilidad o liquidez y solvencia; así podemos observar estructuralmente cual es la situación actual del sector desde una perspectiva de composición de variables y no de resultados en un ejercicio definido.

El procedimiento a seguir es la presentación de los indicadores promedio para cada uno de los años evaluados, descontando en algunos casos el 5% de las observaciones extremas para reducir las distorsiones de valores máximos y mínimos.

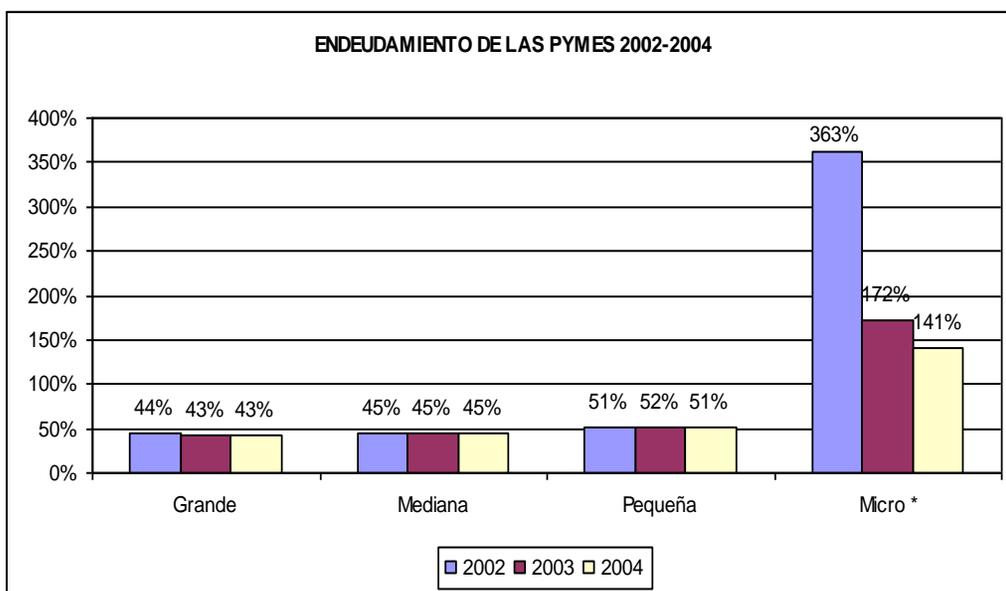
Al igual que en la sectorización hacemos una clasificación por tamaños y comparamos con las grandes empresas.

Bolívar, Magdalena, Cesar, Córdoba, Sucre, La Guajira y San Andrés y Providencia; Oriente – Departamentos de Santander, Norte de Santander, Arauca, Meta, Casanare y Guaviare; Centro y Sur – Departamentos de Boyacá, Cundinamarca, Huila, Tolima, Caquetá y Amazonas.

3.1. Endeudamiento

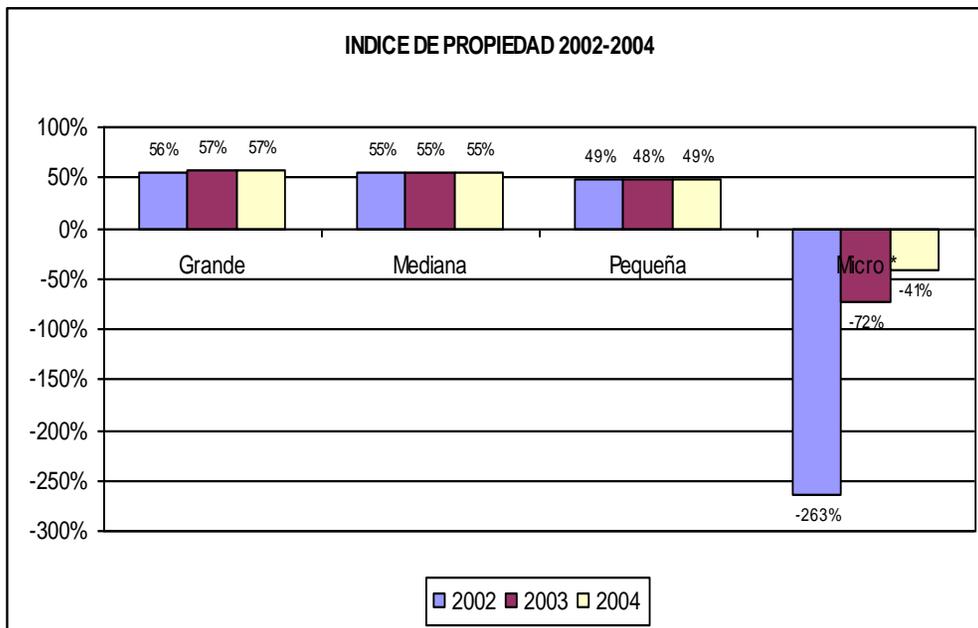
El primer grupo de indicadores evaluado corresponde al de endeudamiento, incluyéndose los indicadores de: Índice de propiedad, razón de endeudamiento, apalancamiento financiero y los algunos de cobertura de deuda, concentración de deuda y endeudamiento por tipo de acreedor.

De acuerdo con los indicadores de composición general del pasivo, la comparación con los resultados de las grandes empresas resulta similar para las pequeñas y medianas sociedades, dejando en una posición difícil a las micro empresas.



Fuente: Superintendencia de Sociedades

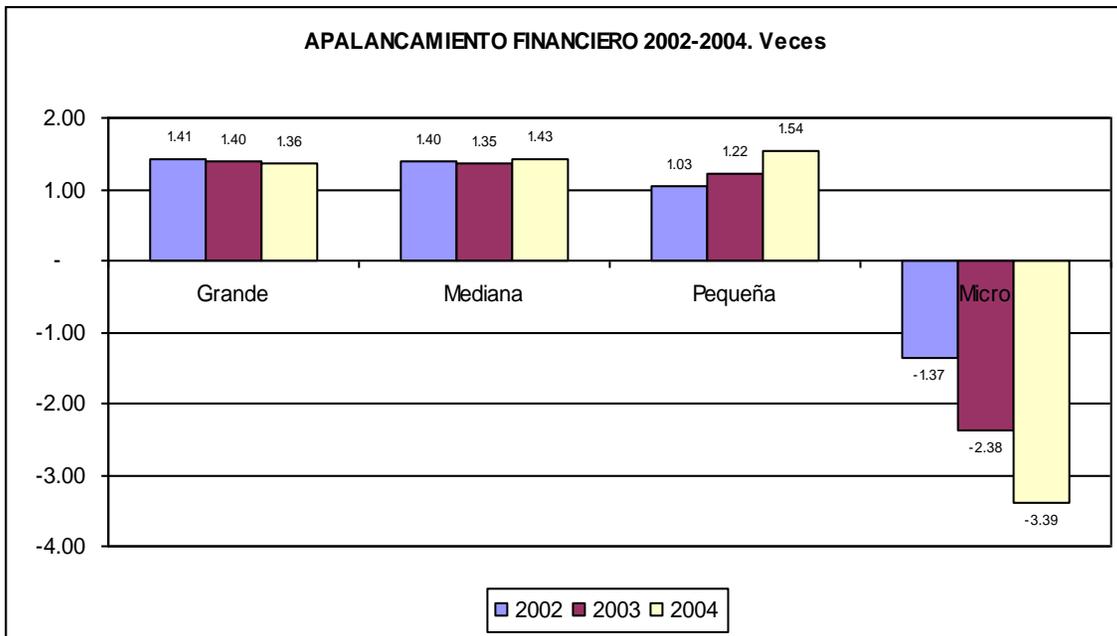
En efecto los registros indican que mientras para las grandes sociedades la relación entre los pasivos y los activos (razón de endeudamiento e índice de propiedad) permite que el 44% de los activos respalde la deuda con terceros y el 56% restante respalde la deuda con socios, para las microempresas los activos son insuficientes para cubrir las obligaciones con terceros, es decir el patrimonio es negativo, sin embargo, el endeudamiento se redujo entre los años 2002 y 2004.



Fuente: Superintendencia de Sociedades

Es evidente que la situación es difícil solamente para el grupo de microempresas, puesto que la referencia de los otros dos grupos de empresas, medianas y pequeñas, reflejan un comportamiento similar al de las grandes empresas.

La relación encontrada entre el pasivo y el patrimonio sociales (apalancamiento financiero) revela como las mipymes redujeron su soporte financiero en los otros acreedores entre los años 2002 y 2004. Para la pequeña y mediana empresa la proporción de pasivos respecto al patrimonio es mayor, sin embargo la estructura de las microempresas es diferente, puesto que como mencionamos en los indicadores anteriores las microempresas tienen el patrimonio negativo.



Fuente: Superintendencia de Sociedades

En cuanto a las coberturas de deuda, las que hacen referencia a los gastos y pasivos financieros, son las de mayor importancia puesto que de ella depende la facilidad de acceso a crédito y la mayor posibilidad de financiación del proyecto en el mediano y largo plazo. En este aspecto encontramos que el ejercicio bruto de la operación, aquel que relaciona las ventas totales con el costo de ventas o prestación de servicios, es adecuado para cubrir los gastos financieros en cada uno de los grupos de empresas estudiado; inclusive los resultados de las pequeñas y medianas empresas es mejor, para los tres años revisados, que el de las grandes empresas, no así con las microempresas que paso de una posición superior en 2002 a un registro inferior en 2004.

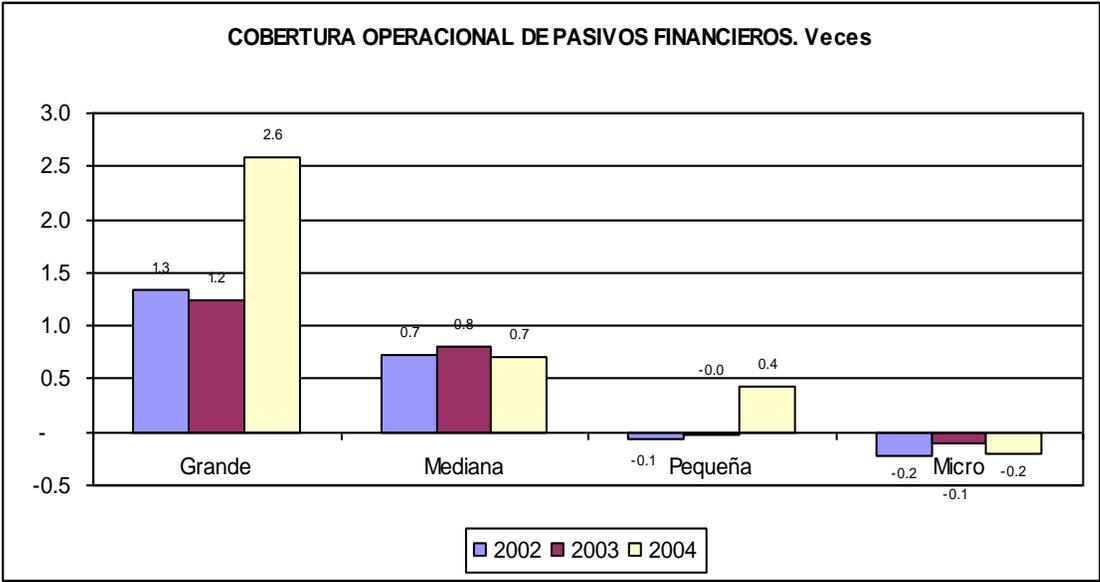
Cuadro 1.- Cobertura Bruta Gastos Financieros			
	2002	2003	2004
Grande	21.64	23.18	17.74
Mediana	28.25	30.26	26.47
Pequeña	40.68	45.22	33.34
Micro	37.70	22.06	16.11

Cuadro 2.- Cobertura Operacional Gastos Financieros			
	2002	2003	2004
Grande	3.85	5.40	4.27
Mediana	1.08	1.58	1.87
Pequeña	-11.69	-11.02	-3.01
Micro	-127.19	-68.68	-55.95

Fuente: Superintendencia de Sociedades

Sin embargo cuando es revisada la cobertura operacional, es decir son incluidos los gastos de operación necesarios para el adecuado proceso productivo, el resultado no es satisfactorio. Mientras las grandes empresas, que suponen una organización madura y estructurada de acuerdo con las necesidades productivas, tienen un margen promedio superior al 3.8% en el peor de los casos, las medianas empresas no alcanzan el 2% y las pequeñas y microempresas presentan registros negativos, lo que implica que la operación no es suficiente para cancelar los gastos financieros que se presentan en el mismo periodo.

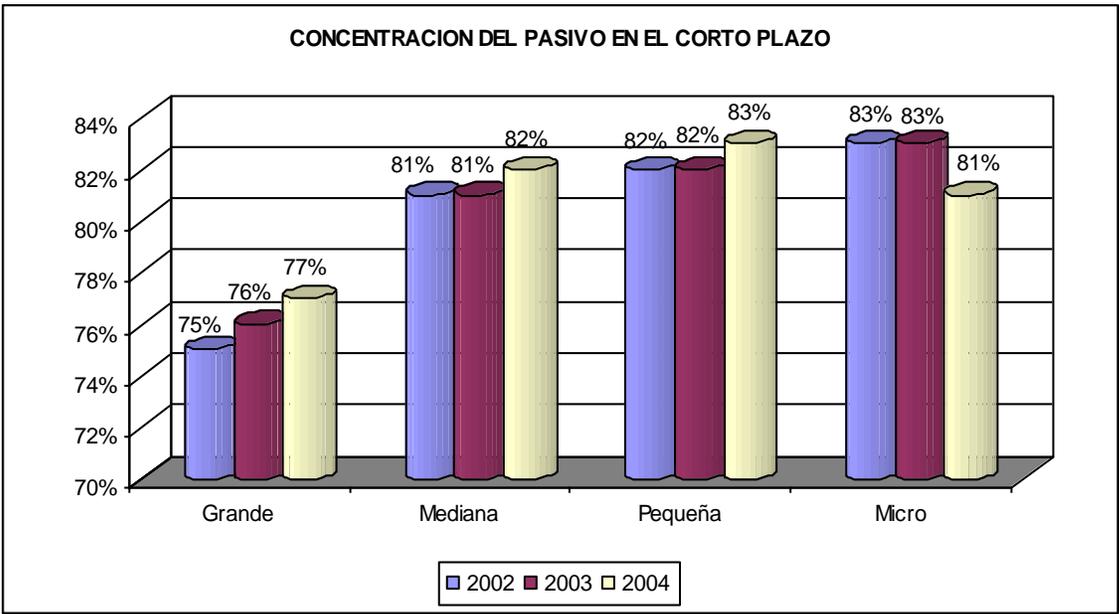
Estos resultados tienen explicación en el hecho de que la utilidad operacional de las pequeñas y microempresas tiende a ser negativo (pérdida operacional), lo que elimina cualquier expectativa de cobertura que hubiera sobre algún gasto o algún pasivo. El indicador de cobertura operacional de los pasivos con el sector financiero corrobora lo antes mencionado, puesto que como podemos observar, también en éste es insuficiente el resultado operacional de la actividad para cubrir las obligaciones contraídas. Sin embargo en este indicador los resultados son menos drásticos dado que es la comparación de una cuenta de saldo (fin de ejercicio para las obligaciones financieras) y no de ejercicio a la cual se le incluyen otros rubros antes de encontrar el resultado final, lo que puede indicarnos que la actividad no operacional de las sociedades cubre en alguna medida las deficiencias de generación de recursos en la operación.



Fuente: Superintendencia de Sociedades

Debemos destacar que para este indicador el único grupo de sociedades que puede cubrir más de una vez los pasivos financieros son las grandes empresas, lo que refleja que a pesar de encontrar algunos resultados positivos dentro de este indicador ninguno de los tres grupos de sociedades que componen la mipymes esta en condiciones de responder totalmente por las obligaciones con el sector financiero, si fuera necesario en un instante determinado.

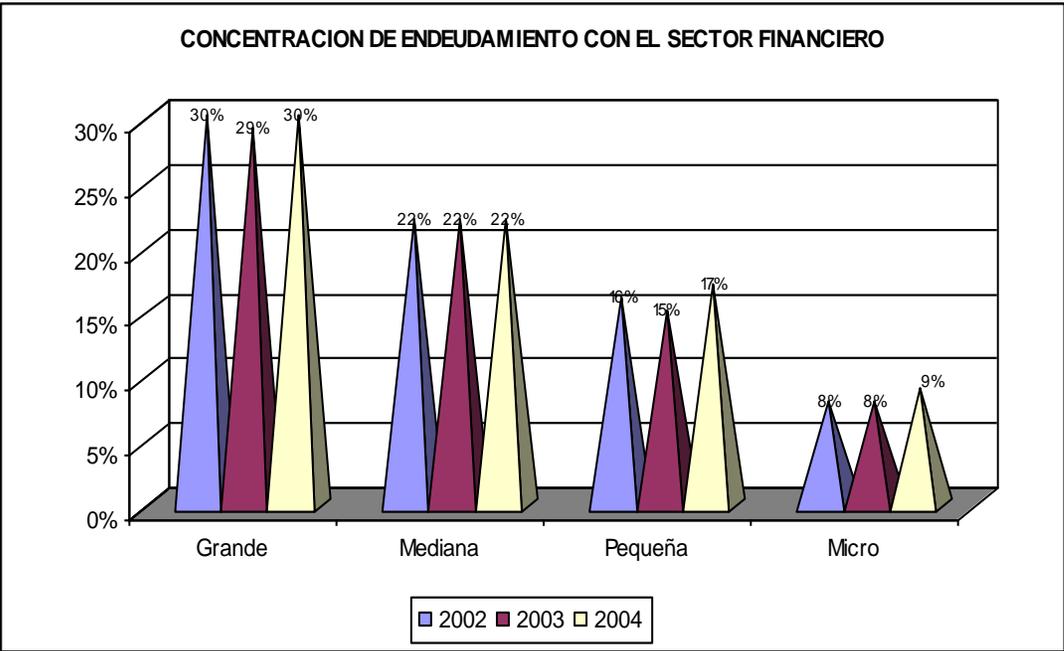
Respecto a la concentración de la deuda en el corto o largo plazo encontramos que hay una diferencia constante entre las grandes empresas y las mipymes, pero gran similitud entre los grupos que conforman el segmento empresarial.



Fuente: Superintendencia de Sociedades

Los resultados indican que hay una tendencia generalizada a incrementar el pasivo a corto plazo en las sociedades del sector real de la economía, con excepción de las microempresas que presentaron una leve disminución de este tipo de endeudamiento para el último año. Ese comportamiento es entendible si tenemos en cuenta que la financiación de los macroproyectos, pensando en fortalecer su desarrollo e incentivar su crecimiento, debe hacerse a plazos lo suficientemente amplios para su adecuado cumplimiento.

Revisando los principales acreedores del segmento empresarial encontramos que es más importante la participación del sector financiero dentro de los pasivos de las grandes empresas que dentro de las mipymes, en tanto que los proveedores participan en igual proporción dentro de las grandes y las medianas pero no en las pequeñas y microempresas. Los resultados indican que las posibilidades de financiación van reduciéndose a medida que el tamaño de la empresa es menor, razón por la cual encontramos que las participaciones del sector financiero o los proveedores dentro de las cuentas de las microempresas o incluso de las pequeñas empresas, es notablemente inferior respecto a los otros tamaños societarios.



Fuente: Superintendencia de Sociedades

Este factor indica además que los métodos de financiación en las pequeñas sociedades son más heterogéneos; el acceso al financiamiento a través de las entidades financieras es más pequeño en la medida en que las empresas también son más pequeñas, lo que diversifica el riesgo de cumplimiento de pago de acreencias entre un mayor número de grupos de interés y hace más vulnerable el sector real ante la falta de apoyo a los pequeños empresarios.

Cuadro 3.- Concentración Pasivo con Proveedores			
	2002	2003	2004
Grande	0.20	0.21	0.20
Mediana	0.20	0.20	0.21
Pequeña	0.15	0.15	0.19
Micro	0.10	0.08	0.08

Fuente: Superintendencia de Sociedades

Consecuentemente la relación de endeudamiento existente con sector financiero y proveedores refleja como en las grandes empresas la porción de activos comprometidos con estos dos acreedores es mayor que la evidenciada en el segmento mipyme, con excepción de las microempresas, donde observamos una caída en el valor entre los tres años.

Cuadro 4.- Endeudamiento con el Sector Financiero			
	2002	2003	2004
Grande	0.14	0.14	0.14
Mediana	0.10	0.10	0.10
Pequeña	0.08	0.07	0.05
Micro	0.36	0.26	0.15

Cuadro 5.- Endeudamiento Con Proveedores			
	2002	2003	2004
Grande	0.09	0.09	0.09
Mediana	0.10	0.10	0.10
Pequeña	0.07	0.08	0.10
Micro	0.09	0.05	0.09

Fuente: Superintendencia de Sociedades

Es interesante observar que hay mayor similitud entre las cuentas con proveedores, que las registradas con el sector financiero mostrando la alta sensibilidad de éste a las condiciones de la empresa. La seguridad del sistema financiero esta sustentada en la capacidad de responder de inmediato a las acreencias contraídas en tanto que lo proveedores, al depender directamente de los resultados del cliente apoyan más uniformemente a todo tipo de empresa sin importar su actividad o su tamaño.

Finalmente encontramos que el respaldo que tienen las acreencias de largo plazo, respecto al patrimonio de la sociedad es una relación decreciente en la medida que la empresa es más pequeña.

Cuadro 6.- Respaldo Patrimonial del Pasivo de Largo plazo			
	2002	2003	2004
Grande	0.43	0.42	0.39
Mediana	0.37	0.33	0.31
Pequeña	0.26	0.30	0.28
Micro	0.06	-0.03	0.10

Fuente: Superintendencia de Sociedades

Encontramos como, mientras en las grandes empresas esta relación está cerca al 40%, indicándonos que la porción económica comprometida por parte de los socios, para atender el endeudamiento con terceros, llega a ser de 40%, en las microempresas alcanza máximo el 10%, presentando incluso registros negativos durante 2003.

De lo anterior concluimos el alto riesgo que involucra la participación de recursos dentro de los proyectos de pequeño tamaño. No significa que haya sentenciado un incumplimiento de antemano, por el contrario es un elemento que bajo expectativas positivas de crecimiento debe tener toda la certidumbre de funcionamiento y satisfacción de pagos.

3.2. Rentabilidad

Para la evaluación de la rentabilidad fueron tomados los márgenes bruto, operacional, no operacional y neto, de manera tal que pudiera observarse que instancias del proceso productivo son las que tienen mayor incidencia sobre los resultados del ejercicio; igual procedimiento desarrollamos con el retorno sobre los activos (ROA) y el retorno a la inversión de los accionistas (ROE), estableciendo las diferencias del caso para cada uno de los tamaños societarios.

En términos generales encontramos que la generación bruta de beneficios en la actividad productiva es satisfactoria para todos los tamaños societarios con márgenes que se acercan al 20% en las microempresas y al 40% en las pequeñas y medianas empresas. Estos registros, comparados con los presentados por las grandes empresas son positivos puesto que guardan gran similitud e incluso las

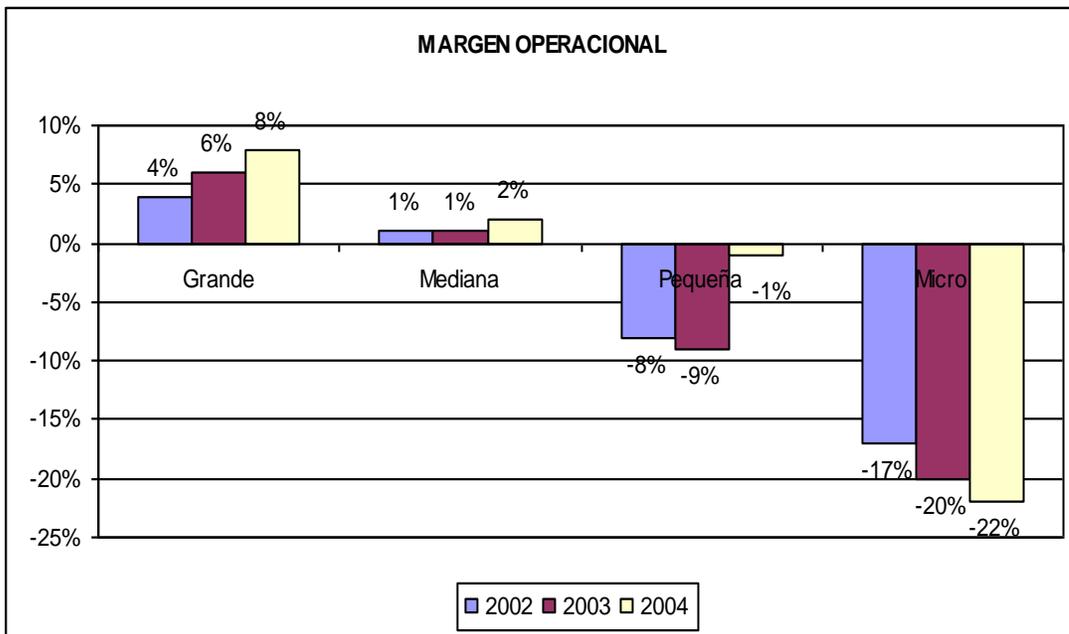
pequeñas sociedades los superan, lo que indica que las condiciones productivas del sector real, para las sociedades grandes medianas y pequeñas son esencialmente las mismas.

Cuadro 7.- Margen Bruto			
	2002	2003	2004
Grande	0.38	0.37	0.38
Mediana	0.39	0.38	0.38
Pequeña	0.42	0.41	0.41
Micro	0.22	0.19	0.23

Fuente: Superintendencia de Sociedades

Sin embargo no sucede igual con las microempresas, cuyo margen bruto, no obstante ser positivo, es sensiblemente inferior al de los demás grupos de sociedades, revelando mayores dificultades productivas en el sentido que sus costos de ventas y prestación de servicios son más cercanos a los montos obtenidos en ventas, en otras palabras el costo de los productos o servicios ofrecidos es más alto para este tipo de empresas que para el resto de sociedades evaluadas. Esta situación demuestra también la alta vulnerabilidad de las microempresas a las cargas adicionales (operacionales y no operacionales) que implica el proceso productivo y que genera expectativas de menor generación de utilidades al final del ejercicio.

Esas circunstancias van haciéndose más evidentes en la medida que son incluidos gastos operacionales a la actividad productiva, generando márgenes notablemente inferiores y revelando las primeras debilidades reales de las empresas según sea su condición. Para el caso específico de estudio, encontramos que el margen operacional de las sociedades grandes es positivo aunque de un solo dígito (no hay valores por encima del 8%) mostrando el alto impacto que tienen los gastos de administración y ventas sobre los resultados generales del ejercicio, además sirven de referencia para afirmar que las mipymes presentan dificultades productivas a partir de sus procesos de administración y ventas, pues se pierde la similitud observada con el margen bruto y los márgenes empiezan a indicar pérdidas.



Fuente: Superintendencia de Sociedades

Dentro de este indicador solamente las empresas medianas conservan registros positivos, pero también es destacable el mejoramiento de las pequeñas empresas, puesto que a pesar de tener resultados en rojo, para 2004 disminuyó en 8 puntos porcentuales el margen negativo que presentaba.

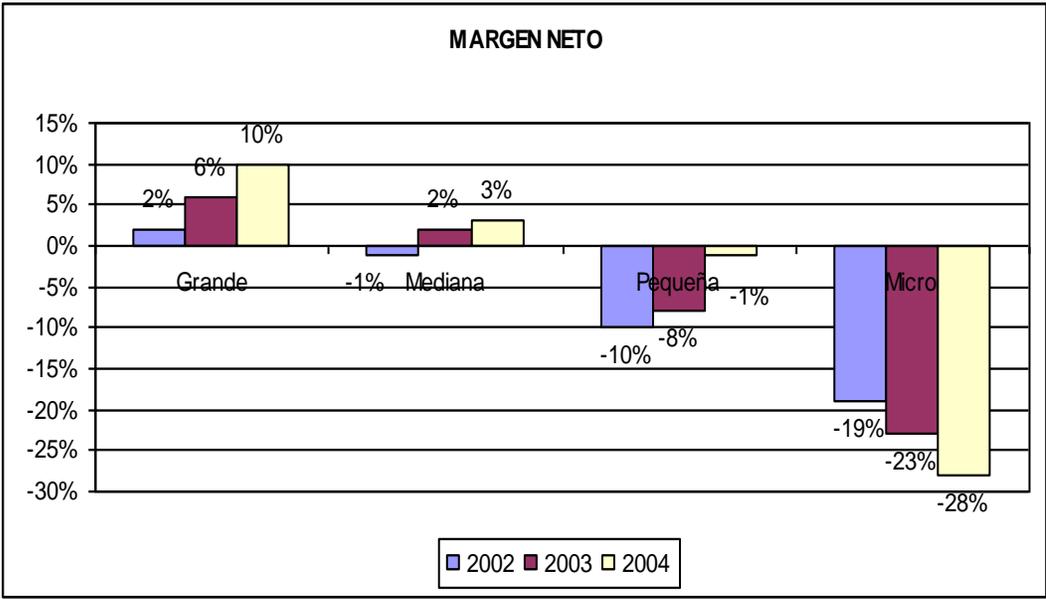
Así mismo, encontramos que la porción no operacional de la actividad productiva representó mejores condiciones de rentabilidad para las empresas grandes medianas y pequeñas, llevando inclusive a que estas últimas pasaran de una situación negativa en 2002 y 2003 a una positiva en 2004; las microempresas por su parte mantuvieron una tendencia de incremento en pérdidas respecto a la situación operacional y también en el tiempo. Era menos crítica la situación en 2002 que en 2004.

Cuadro 8.- Margen No operacional			
	2002	2003	2004
Grande	0.04	0.07	0.11
Mediana	0.02	0.04	0.05
Pequeña	-0.06	-0.06	0.01
Micro	-0.17	-0.23	-0.25

Fuente: Superintendencia de Sociedades

Es importante tener en cuenta que si bien la participación de la actividad no operacional dentro de las empresas es benéfica, el hecho que los márgenes mejoren por este rubro indica una inadecuada asignación de recursos o un desaprovechamiento de las capacidades productivas, dado que los ingresos societarios están siendo sustentado en actividades diferentes a las que están definidas en objeto social de la compañía, que son por las cuales existe la misma. El núcleo de la utilidad debe soportarse en el proceso operativo y no en el no operativo de la sociedad.

Como último referente para los márgenes empresariales encontramos el neto, que diagnostica los resultados del sector mipyme en general: aunque ha mejorado en estos últimos tres años, son todavía muy bajos los márgenes de rentabilidad frente a los resultados de las grandes empresas, y como tales, es necesario conservar y profundizar los esfuerzos para impulsar el fortalecimiento de este tipo de empresas.



Fuente: Superintendencia de Sociedades

De acuerdo con los indicadores observados ningún tamaño de las sociedades contempladas como mipyme genera márgenes de utilidad equivalentes o superiores a la tasa de rendimiento libre de riesgo, para Colombia la tasa de los TES, mostrando una rentabilidad inferior a la que deberían tener los recursos invertidos en activos seguros del sector financiero, y agudizando el problema en la medida en la que las dimensiones empresariales son menores. Es así como mientras las medianas empresas presentan un margen neto promedio para 2004

de 3%, las microempresas evaluadas para el mismo periodo registraron un 28% negativo, que es bastante preciso para mostrar las dificultades de ese grupo en particular.

Los retornos a los activos y a los accionistas no indican algo diferente, en efecto, es nuevamente evidente el rendimiento en proporción al tamaño de la empresa. Para estos indicadores en particular, la diferencia entre los resultados de las microempresas y el resto de las sociedades es mucho más contundente, explicado por la situación de pérdidas continuas y crecientes en este pequeño grupo de sociedades.

	2002	2003	2004
Grande	0.02	0.02	0.03
Mediana	0.01	0.02	0.02
Pequeña	-0.03	-0.03	0.00
Micro	-2.24	-2.06	-2.62

	2002	2003	2004
Grande	0.04	0.06	0.06
Mediana	0.03	0.05	0.05
Pequeña	-0.01	-0.02	0.03
Micro	-0.34	-0.42	-1.25

Fuente:

Superintendencia de Sociedades

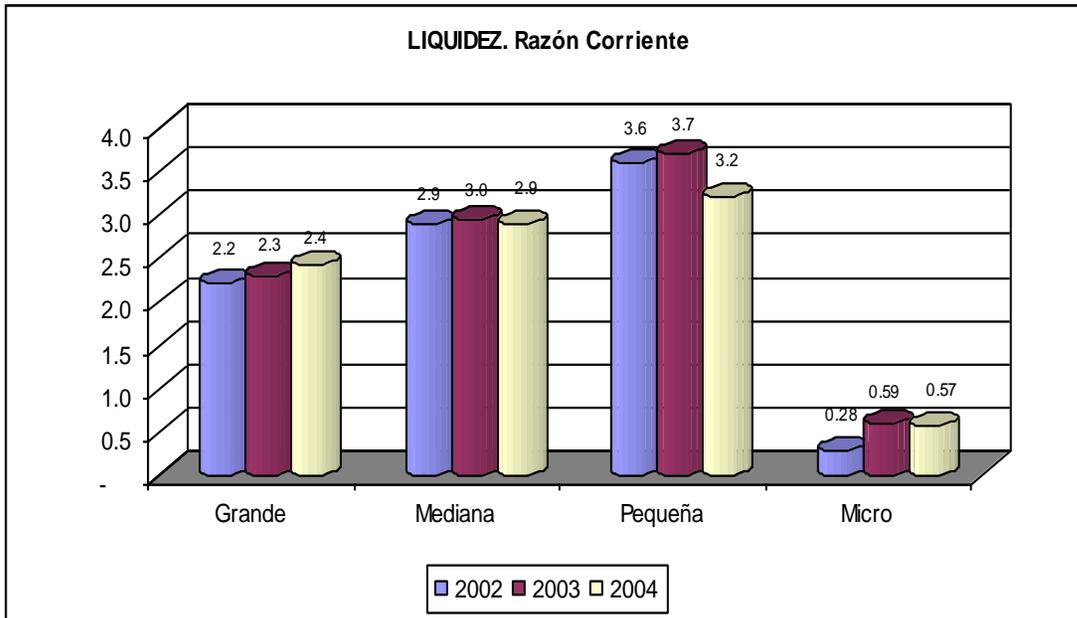
Dentro de estos indicadores vuelve a observarse también el proceso de recuperación que ha venido presentándose desde hace tres años, permitiendo que las pequeñas empresas pasen a presentar cifras positivas aunque todavía bajas respecto a los datos de las empresas de mayores dimensiones.

3.3. Liquidez y Solvencia

Para este último punto de referencia fueron contemplados dos indicadores más, que complementados con los trabajados en el grupo de endeudamiento permiten tener una idea más precisa de la situación de liquidez y solvencia de las sociedades.

El primero de estos indicadores corresponde a la razón corriente que me indica por cada peso que tengo en el corto plazo, cuantos tengo para respaldarlo en el mismo plazo. Encontramos un interesante resultado puesto que la primera impresión llevaría a suponer que mientras más grande sea la empresa, más capacidad de responder a las obligaciones adquiridas, sin embargo los datos calculados arrojan como resultado todo lo contrario, excepto en las microempresas, es decir, comparativamente con las grandes empresas, en la medida que sea menor el tamaño societario hay mayor capacidad de pago de

acreencias en el corto plazo. Las microempresas reflejan un problema serio de liquidez, puesto que sus activos corrientes son apenas la mitad de las obligaciones o pasivos de corto plazo.



Fuente: Superintendencia de Sociedades

Este fenómeno es más interesante aún si recordamos que la concentración de deuda en el corto plazo es mayor en las mipymes que en las grandes empresas, permitiéndonos concluir que mientras más pequeña sea la empresa, los activos corrientes son más representativos en el balance general. De esto se desprende que el respaldo de infraestructura (activos no corrientes) en los proyectos de menor tamaño es reducido, lo que va en contravía de las ideas de fortalecimiento de este segmento productivo.

Nuevamente, para el indicador de razón corriente la similitud entre las grandes y medianas empresas es importante, evidenciando que el grupo más grande de las mipymes tiene una organización y desarrollo ajustado a las características de las sociedades ya maduras en el sector real, con capacidad competitiva y eficiencia productiva.

Desde el punto de vista de la evolución del indicador encontramos que la brecha entre las grandes empresas y las mipymes ha venido cerrándose poco a poco, bien sea por el aumento del indicador de las grandes o la reducción en el valor presentado en las otras empresas; esta evolución, que va de la mano con un mayor equilibrio en la organización al interior de las empresas, es un síntoma de

mejoramiento en las condiciones productivas y puede interpretarse como una voluntad expresa de los empresarios, dadas las condiciones de endeudamiento, a mejorar la situación de infraestructura societaria.

Finalmente, complementando el ejercicio anterior, revisamos la participación del capital social dentro del patrimonio, como una forma de ver la capacidad de generación de capital a partir de los recursos invertidos en la sociedad, encontrando que para las medianas y pequeñas sociedades, los aportes iniciales de los socios son inferiores al 40%, dejando en cuentas como las utilidades, las valorizaciones, los superávits y otras, el respaldo para el crecimiento societario mientras que las microempresas, indican que el patrimonio es, en promedio, inferior al capital social lo que concuerda con los resultados de patrimonio negativo encontrados atrás.

Cuadro 11.- Participación del Capital Social en el Patrimonio			
Grande	0.21	0.20	0.19
Mediana	0.25	0.24	0.24
Pequeña	0.32	0.37	0.35
Micro	3.21	2.34	9.79

Fuente: Superintendencia de Sociedades

De acuerdo con lo anterior y tomando como referencia el último año evaluado (2004), para equilibrar el patrimonio de las microempresas estudiadas, sería necesario multiplicar en más de 900% el capital social, esperando además un ejercicio productivo que no perjudique más los resultados vigentes.

4. CONCLUSIONES

El segmento mipyme ha tenido durante los últimos tres años un comportamiento uniforme, de crecimiento y mejoramiento de su estructura de deuda y capacidad de financiamiento, sin embargo, los buenos resultados observados son promovidos fundamentalmente por el grupo de las medianas empresas, que por su dimensiones guarda grandes similitudes con el grupo de las grandes empresas y mimetiza los resultados de empresas más pequeñas. Las medianas y pequeñas empresas tienen un nivel de endeudamiento moderado que oscila entre el 45% y el 51%; sin embargo, las microempresas tienen patrimonio negativo, es decir, los pasivos son mayores a los activos.

Específicamente hablando las medianas empresas han obtenido resultados positivos pero los márgenes de rentabilidad son muy bajos todavía y el endeudamiento esta muy concentrado en el corto plazo. Observamos una disminución en la participación del sector financiero dentro de los pasivos societarios, reduciendo la capacidad de circulación de recursos orientados hacia el fortalecimiento empresarial. Los márgenes operacional y neto han estado entre el 1% y el 3%, tienen el 82% del endeudamiento en el corto plazo y concentran el 22% del endeudamiento en el sector financiero.

Las pequeñas sociedades por su parte, equivalen al grupo de tránsito de las dificultades a los beneficios, puesto que sus resultados a pesar de ser cercanos a los de las empresas medianas, son negativos. Dentro de este grupo fue observada una mejoría durante los tres años de estudio, particularmente para el tercero, cuando en términos de rentabilidad se acercaron al equilibrio, es decir a no registrar utilidad, pero tampoco pérdida. El endeudamiento fue del 51%, los márgenes operacional y neto aunque negativos pasaron de -8% en el año 2002 a -1% en el año 2004.

Finalmente las microempresas han sido ampliamente destacadas como el grupo de mayor riesgo dentro del segmento mipyme, con resultados negativos y estructuras sobredimensionadas (atendiendo los indicadores evaluados). La tendencia general observada en este grupo difiere del impulso perceptible en los otros grupos, lo que obliga a prestar mayor atención dentro de las fallas organizacionales y las políticas de fomento y de apoyo que hay encaminadas hacia este grupo. Tienen patrimonio negativo, lo cual evidencia su elevado endeudamiento y los márgenes operacional y neto también son negativos y se deterioraron aún mas entre los años 2002 y 2004.

Las mipymes, evidencian dificultades, sobretodo en la medida que su tamaño es menor, pero la tendencia en conjunto es de mejoramiento y los resultados indican que es cada vez mayor el número de sociedades, que perteneciendo a este segmento empresarial, están en buenas condiciones productivas. El esfuerzo debe enfocarse principalmente en las microempresas, que a toda luz, son la única referencia realmente negativa del grupo mipyme.

Según las cifras de Confecámaras, el 98% de las empresas en Colombia pertenecen al segmento mipyme y solamente el 2% son consideradas como grandes empresas. El 71% son microempresas, el 22% pequeñas y el 5% medianas empresas. Las mipymes generan el 33% de las ventas y el 75% del empleo en el país.

Las mipymes desarrollan sus actividades en todos los sectores económicos. Donde menos participan es en la minería y en el sector manufacturero, por las

altas inversiones que se requieren. Allí la presencia de las grandes empresas es mayor. El 57% de las mipymes tiene como domicilio a Bogotá, el 15% a Antioquia y el eje cafetero, el 13% a la zona del Pacífico que incluye al Departamento del Valle y su capital Cali y el 15% están ubicadas en el resto del país.