

**MIPYMES PODRÁN ACCEDER A CENTRO DE ARBITRAJE  
SIN COSTO ALGUNO**



# SuperSociedades

“Miembros de Junta Directiva y sus responsabilidades:  
no todo es lo que parece”

Estudio de empresas con prácticas de gobierno corporativo, sucursales extranjeras y sociedades nacionales con capital foráneo



Luis Guillermo Velez Cabrera  
SUPERINTENDENTE DE SOCIEDADES

***La Supersociedades no promueve eventos  
con cobro a empresarios***



# ÍNDICE

Miembros de Junta Directiva y sus responsabilidades: no todo es lo que parece Discurso pronunciado durante el VII Foro Nacional de Mejores Prácticas de Gestión de Juntas Directivas KPMG Colombia.....	4
El nuevo régimen de operaciones garantizadas Por: Luis Guillermo Vélez Cabrera Superintendente de Sociedades Ámbito Jurídico.....	10
Las Pymes en 2012: mayores desafíos y más prudencia Luis Guillermo Vélez Cabrera Superintendente de Sociedades Diario La República.....	12
Colombia, una economía estable que consolida su crecimiento: SuperSociedades Entrevista.....	14
Características de los acuerdos recuperatorios en ejecución Por: Jose Danilo Castro Velasco - Economista, profesional del grupo de supervisión y seguimiento de acuerdos recuperatorios.....	18
Un poco de Historia La decisión era modernizar la Superintendencia de Sociedades o se acababa la entidad Camilo Gómez Superintendente de Sociedades 1992-1994.....	22
Estudio comparativo de empresas con prácticas de gobierno corporativo, sucursales extranjeras y sociedades nacionales con capital foráneo José Eusebio Perez Estrada Delegatura de Inspección, Vigilancia y Control.....	28
Sociales Mipymes podrán acceder a centro de arbitraje sin costo alguno.....	36
Bibliografía Societaria Desempeño del Sector Floricultor 2008 – 2012 Desempeño del sector de infraestructura años 2008 a 2012 Desempeño del Sector Minería e Hidrocarburos 2008- 2012.....	38
Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional - CNUDMI.....	42
SuperSociedades no promueve eventos ni publicaciones en las que se cobre a los empresarios.....	44

Revista Supersociedades

Director  
Luis Guillermo Vélez Cabrera  
Superintendente de Sociedades

Consejo Editorial  
María Isabel Cañón Ospina  
Delegado para Inspección, Vigilancia y Control

Ángela María Echeverry Ramírez  
Delegada de Procedimientos de Insolvencia

Jose Miguel Mendoza Daza  
Delegado de Procedimientos Mercantiles

Eric Fernando Rodriguez Lopez  
Delegado de Asuntos Económicos y Contables

Juan Pablo Marin Echeverry  
Secretario General

Editor General  
Édgar Reinel Laiton López

Corrección  
Luis Carlos Ortiz Barriga

Superintendencia de Sociedades  
Bogotá D C.: Avenida El Dorado 51-80  
PBX: 3245777 - 2201000  
[www.supersociedades.gov.co](http://www.supersociedades.gov.co)

Diseño y Diagramación  
GRAN IMAGEN E.U.  
[www.granimagen.com](http://www.granimagen.com)

*La Revista Supersociedades es una publicación compilada y editada por la Oficina de Comunicaciones de la Superintendencia de Sociedades y en la cual participan diversos autores tanto de la entidad como externos. Las opiniones expresadas en esta publicación solamente comprometen a sus autores y no a la Superintendencia. Los posibles errores u omisiones son responsabilidad exclusiva de los autores.*



# Miembros de Junta Directiva y sus responsabilidades: no todo es lo que parece

Discurso pronunciado durante el VII Foro Nacional de Mejores Prácticas de Gestión de Juntas Directivas  
Por Luis Guillermo Vélez Cabrera  
Superintendente de Sociedades  
KPMG Colombia  
Mayo 30, 2013

Permítanme empezar esta presentación con una pequeña digresión histórica. Hace unos días me tope en una librería en La Haya con un interesante libro en inglés titulado Sir Gregor Mac Gregor y La Tierra que Nunca Fue: el relato extraordinario del fraude más audaz de la historia. Además del cautivante título lo que me atrajo especialmente la atención fue la naturaleza de la empresa promovida por este pintoresco súbdito de Su Majestad.

Mac Gregor, quien había sido miembro de la Legión Británica al servicio de Bolívar acabó por casualidades del destino comandando el contingente revolucionario en la isla de San Andrés. El escocés sería un héroe nacional de no haber sido porque su característica sangre fría lo llevó al exceso.

Resulta que culminada la gesta independentista Mac Gregor resolvió auto designarse Cacique del país de Poyais y en tal calidad viajó a Londres a

promover la colonización de las nuevas tierras.

Había sin embargo un pequeño problema: Poyais no existía sino en la fértil imaginación de Mac Gregor. Armado con un vistoso prospecto de inversión donde ilustraba las maravillas geográficas y económicas del nuevo país –el cual estaba localizado más o menos en lo que vendría a ser el territorio colombiano de la Costa de la Mosquitia- y con el respaldo de la reputada casa de banca de Sir John Perring, Shaw, Barber & Co., Mac Gregor flotó una emisión de valores por la nada insignificante suma de doscientas mil libras esterlinas que fue ávidamente arrebatada por los inversionistas de la recién creada Bolsa de Valores de Londres.

El tema hubiera quedado así, en otro más de los fraudes financieros que periódicamente y en todas las latitudes aquejan a la actividad bursátil. Sin embargo, la invitación de Mac



Gregor al paradisiaco Poyais fue aceptada por doscientos cuarenta colonos y sus familias de los cuales todos menos cincuenta perecieron víctimas del ambiente pestilente de los manglares caribeños.

En cuanto a MacGregor se sabe que culminó sus días en Caracas, inmutable frente a sus acreedores y gozando de una pensión vitalicia por sus servicios a la causa libertadora.

Cuento esto por que el abuso, la malversación de fondos, el fraude a los inversionistas y la





simple codicia desmedida han estado presentes desde los comienzos de la República, sin que sean por supuesto un fenómeno exclusivamente colombiano.

Y lo traigo a colación por que el libro que nos presenta el profesor Jay W. Lorsch sobre el futuro de las juntas directivas inicia haciendo una reflexión muy pertinente para la realidad empresarial de los Estados Unidos.

Sin embargo estas importantes ideas deben ser adaptadas a las particulares características del contexto colombiano donde el universo empresarial se encuentra todavía en la etapa adolescente, promisorio sin duda, pero adolescente de todas formas. El profesor Lorsch recalca que las reflexiones de su último trabajo buscan superar la visión imperante del papel de la junta directiva con posterioridad al estallido de la burbuja tecnológica en 2002.

Los casos de fraude corporativo, para ponerlo en términos amplios, que culminaron en el colapso de Enron, WorldCom, Arthur Andersen y otras más, desencadenaron una ofensiva regulatoria que llegó a su ápex con la expedición en ese país de la ley Sarbanes-Oxley y otras similares alrededor del mundo.

Este tipo de regulación de estricto carácter enunciativo y punitivo cambió profundamente

el papel de los administradores y de los directores de las empresas imponiendo severas obligaciones de información, transparencia y conflicto de interés. Así mismo elevó significativamente las responsabilidades de los estos en cuanto al desempeño de sus funciones en calidad de agentes fiduciarios de la compañía y sus accionistas.

Naturalmente que la composición y funciones de las juntas directivas se adaptaron a estos cambios legales. No solamente, como lo reportan los estudios aquí citados, se incorporaron miembros independientes sino que la calidad y profesionalismo de los cuerpos colegiados se incrementó.

Sin embargo, los imperativos legales generaron la necesidad de enfocar las funciones de la junta directiva y en consecuencia la atención de sus miembros principalmente al cumplimiento (compliance) de la creciente normatividad.

Los fracasos corporativos de 2008 y la Gran Recesión que desencadenaron pusieron de presente las limitaciones del modelo de gobierno corporativo implementado en 2002. Es posible considerar la hipótesis de que los colapsos recientes no fueron producto principalmente de actos de mala fe por parte de administradores y directores de las empresas insolventes sino

más bien consecuencia de la creciente complejidad de los negocios globales.



A manera de ejemplo cito una reciente conversación con el Juez James Peck del Distrito Sur de Manhattan, quien lleva el caso de la quiebra Lehman Brothers, donde confesó que el hito más importante del proceso había sido la conciliación de un litigio entre la filial de Lehman en Londres y la filial en Nueva York por valor de treinta millones de



dólares simplemente por que ninguna de las dos sabía quien le debía que a quien. Y estamos hablando de la misma compañía.

De ser así el énfasis en cumplimiento (compliance) que ha tenido la labor de las juntas directivas, por lo menos en los Estados Unidos, ha servido para distraer la atención de los miembros sobre otros temas igualmente o más importantes, particularmente la aprobación y seguimiento de la estrategia de la compañía, los temas sucesión del jefe ejecutivo y la supervisión de riesgos, entre ellos los asociados directamente con el negocio.

Este análisis sin duda resulta pertinente, aunque vale la pena preguntarse a manera de ejemplo, hasta que punto hacer apuestas de billones de dólares en complejos derivados financieros –lo que Warren Buffet llamó armas de destrucción masiva financiera– con el fin de abultar los bonos anuales de desempeño de los administradores sea un acto culposo de tal gravedad que de allí a constituir la mala fe no sea más que un salto semántico.

No obstante lo anterior, la pregunta sigue siendo: ¿cuál exactamente es el papel de la junta directiva en una compañía global de alta complejidad que vive en un entorno legal de mayor regulación que en el pasado?

En el ensayo del Profesor Lorsch la respuesta es abrumadoramente sencilla: la junta directiva debe dirigir y los administradores deben administrar. En otras palabras los directores deben liderar y los administradores deben ejecutar, para lo cual la labor coordinada entre ambos, especialmente la comunicación, franca y sincera, resulta esencial.

Esta división equilibrada del trabajo debería fijar un punto medio entre la junta directiva activista que pretende coadministrar la compañía, micromanejando aspectos operativos para los cuales se encuentra inapropiadamente dotada, y la junta directiva de vitrina que asume como función la de servir como caja de resonancia de todas las iniciativas de la administración por disparatadas que estas sean.

Hablemos ahora del caso colombiano. Mencioné la anécdota del aventurero Mac Gregor porque creo que la era del abuso y fraude corporativo no es cosa del pasado.

Efectivamente los retos de muchas compañías en un mundo empresarial cada vez más integrado, diversificado y competido tienen que ver con la administración de la complejidad. Operaciones en decenas de mercados, en múltiples sectores y con miles de productos ciertamente

aumentan exponencialmente la dificultad en el manejo corporativo y multiplican los riesgos relacionados con el negocio.

Sin embargo en nuestro país todavía estamos distantes del gigantismo corporativo prevalente en economías mas maduras. Aunque nuestras multilatinas nos enorgullecen con sobrada razón, lo cierto es que siguen siendo PYMES globales cuya complejidad operacional no reviste mayores desafíos.

Por otra parte, la prevalencia de conductas abusivas e ilegales en algunos representantes de la gran empresa colombiana sí constituye una preocupación clara y presente para las autoridades, los acreedores y los accionistas

Además de los numerosos casos de abuso del derecho en sus diferentes formas, las actividades fraudulentas, que van desde inocuas omisiones informativas hasta delicados actos de concierto para delinquir y lavado de activos, son tal vez demasiado recurrentes.

En otras palabras, plantear que en el entorno colombiano se deba proponer una agenda de gobierno corporativo que de por superado el problema de mala fe empresarial es por decir lo menos un acto de tierna candidez..





Ahora bien, desde el punto de vista puramente práctico la normatividad vigente en materia de gobierno corporativo es deficiente y confusa, por decir lo menos.

La Ley 222 de 1995, que representó un importante avance en esta materia societaria, introdujo en nuestro país una definición de los administradores que choca frontalmente con las mejores prácticas internacionales en la materia.

Para empezar, por alguna razón todavía inexplicada, fusiona en la definición de administradores sociales al representante legal con los miembros de consejos y juntas directivas.

A primera vista, por lo tanto, cualquier discusión sobre las diferencias y roles de directores y administradores, o sea de junta directiva y gerentes ejecutivos sería en Colombia un ejercicio puramente académico. En nuestro país según las interpretaciones exegéticas de la ley administradores son todos, gerentes ejecutivos (executive officers) y directores (corporate directors) y comparten los mismo deberes de buena fe, lealtad y del ejercicio de las funciones como buenos hombres de negocios sin distinción alguna.

Obviamente cualquier persona con el más superficial conocimiento de la realidad

empresarial no puede sino revelarse contra una simplificación de esta naturaleza. Como se ha discutido en estas charlas, parte del problema de los miembros de junta directiva es que además de escaso conocimiento específico del negocio, su dedicación de tiempo a la gestión directiva es en el mejor de los casos de unas cuantas horas mensuales.

Exigir entonces que los deberes y responsabilidades del miembro de junta y gerente ejecutivo sean iguales, cuando el primero ejerce su actividad esporádicamente mientras que el segundo está al tanto del día a día de la empresa es además de inconveniente, irreal.

Es necesario por lo tanto plantear una interpretación integral de la norma que permita distinguir las responsabilidades correspondientes a cada uno de los cargos. De hecho son los estatutos de la sociedad los que deben determinar cuales son exactamente las atribuciones

tanto de la junta directiva como de los gerentes ejecutivos y será a la luz de estos y de las demás disposiciones legales que regulen específicamente la materia como se debe abordar el tema del incumplimiento de los deberes de los administradores. Entendiendo entonces que las funciones de los gerentes ejecutivos y de los miembros de junta directiva son diferentes y que las responsabilidades deben corresponder a las funciones particularmente asignadas, vale la pena elaborar sobre las acciones legales en contra de los administradores que a pesar de escasísima aplicación en nuestro medio, son motivo de desvelo para más de uno.

Primero las acciones de responsabilidad de administradores del artículo 200 del Código de Comercio y la acción social de responsabilidad del artículo 25 de la Ley 222. Estas normas fijan estrictas responsabilidades, inclusive presuntas en algunos casos.



Sin entrar en detalles sobre las mismas hay que decir que su carácter disuasorio del fraude y el abuso ha sido más bien poco.

En cambio han sido muy efectivas para desmotivar a profesionales serios de prestar sus servicios como miembros de junta por temor a comprometer su patrimonio personal por hechos fuera de su conocimiento y control.

Segundo las acciones de responsabilidad de administradores y empleados en casos de insolvencia contenida en el artículo 82 de la Ley 1116 de 2006 y la severa sanción de inhabilidad para ejercer el comercio que trae para estos mismos casos el artículo 83 de la citada ley.

Nuevamente la aplicación de estas normas ha sido prácticamente inexistente, aunque por lo menos en materia de inhabilidades ya existen precedentes judiciales recientes de sanciones en casos grotescos de fraude a los acreedores.

En todo caso resulta fundamental que por la vía jurisprudencial se desarrollen conceptos como la “regla de la discrecionalidad” (business judgement rule) para las decisiones de los miembros de junta directiva donde se entienda que, salvo casos de conflicto de interés, las determinaciones de los

miembros de junta se entienden informadas y en el mejor interés de la compañía.

Es muy posible que esta normatividad deje de ser un simple espantapájaros. La creación reciente de la Delegatura de Procedimientos Mercantiles en la Superintendencia de Sociedades, la primera corte societaria de Latinoamérica, ya ofrece un foro adecuado para tramitar en tiempo record estos temas de alta complejidad jurídica. Le corresponde a esta entidad oficial asegurarse que la jurisprudencia y doctrina societaria que de ahora en adelante se expida sobre estos delicados temas corporativos fije un necesario equilibrio.

Por un lado entre las responsabilidades eventuales de los administradores en sus diferentes calidades -sean gerentes ejecutivos, miembros de junta, auditores o empleados- en casos de conflicto de interés, administración desleal o culpa grave.

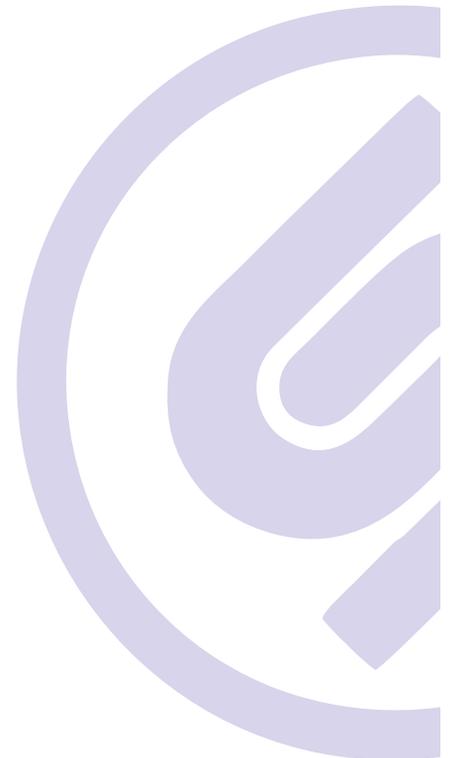
Por el otro entre la necesidad aceptar que las obligaciones de los administradores son de medio y no de resultado y que, ante la creciente complejidad de los negocios, cualquier decisión por informada y prudente que sea acarrea un riesgo implícito que puede impactar en mayor o menor grado la estabilidad de la empresa.

Finalmente, tengo que volver a la historia de Gregor Mac Gregor, quien como recordaran fue comandante de las tropas patriotas en San Andrés y Providencia.

Allí, hablándole a una población anglófona que veía con entendible escepticismo las aventuras independentistas de los pañas, en un par de tardes logró convencerlos con la destreza verbal única de los estafadores que prestaran juramento de lealtad a la nueva República colombiana. Juramento que conservamos precariamente hasta ahora.

Al fin y al cabo, no hay mal que por bien no venga.

Muchas gracias.





# Superintendencia de Sociedades



## ¿HAY CONFLICTOS ENTRE LOS SOCIOS DE SU EMPRESA?

Resuélvalos sin costo alguno a través de la conciliación.

Nuestros servicios de conciliación empresarial están orientados a las sociedades comerciales del sector real de la economía para la solución de conflictos tales como:



- Socios entre si
- Socios con administradores
- Sociedad con administradores
- Empresas entre si
- Empresas con acreedores

# El nuevo régimen de operaciones garantizadas

En la tarea de fomentar la actividad económica y con ello lograr niveles de crecimiento sostenible y de competitividad empresarial, el Gobierno Nacional propuso al Congreso de la República un nuevo régimen de garantías, con el objetivo primordial de facilitar el acceso al crédito para la pequeña y mediana empresa.

Colombia no puede desarrollar un derecho mercantil aislado de las mejores prácticas y de la terminología internacional de los negocios. Por esta razón la ley tiene en cuenta los estándares internacionales en esta materia contenidos en las recomendaciones que hacen parte de la “Guía legislativa de la C N U D M I sobre las Operaciones Garantizadas”, y en la Ley Modelo de la OEA, así como las experiencias regulatorias de otros países de Latinoamérica que ya habían adelantado procesos de reforma similares.

La norma abarca todos los aspectos de la operación garantizada. Desarrolla grandes

cambios respecto de la regulación actual contenida en el Código Civil y en el Código de Comercio, además es compatible y tiene conexidad causal con el derecho de bienes, de obligaciones y contratos.

Los aspectos jurídicos fundamentales que desarrolla la ley son entre otros un enfoque funcional, integrado y global, que determina que todas las operaciones por las que se constituya un derecho de garantía sobre todos los tipos de bienes deben considerarse garantías mobiliarias y estar reguladas por las mismas normas o por los mismos principios, lo que permite un trato equitativo a los acreedores que otorguen financiación.

En el régimen actual colombiano la ley hace una distinción entre los derechos de los vendedores y los de los prestamistas. Se otorgan derechos especiales a los vendedores, permitiéndoles retener la titularidad sobre el bien vendido hasta que se pague la totalidad del precio. La norma consolida un trato

Por: Luis Guillermo Vélez Cabrera  
Superintendente de Sociedades  
Publicado en Ámbito Jurídico



igualitario a unos y otros, a fin de que se puedan adquirir los bienes de la misma manera.

La conceptualización del contrato de garantía como un contrato principal, impide que el garante pueda ligar los vicios o incumplimientos “del contrato principal o negocios subyacentes” para negar el pago de la garantía. Lo anterior no desvirtúa que la justificación causal del contrato sea la obligación que asegura.

En el contrato prima la voluntad de las partes, quienes podrán establecer las estipulaciones contractuales que consideren necesarias, simplificando y





la regulación establece la creación de un registro público general de garantías que dispone la oponibilidad de la garantía a terceros cuando esta depende de la inscripción registral y concomitantemente otorga la prelación, que estará dada en función de la fecha de inscripción en el registro.

Prevé además un mecanismo contractual de ejecución especial de la garantía, siendo una alternativa en la cual ante la ausencia de conflicto puede adelantarse un procedimiento completamente extrajudicial y, cuando surge el conflicto ese mecanismo se torna en judicial, de competencia de la

Superintendencia de Sociedades o del Juez civil del circuito.



# Las Pymes en 2012: mayores desafíos y más prudencia

Luego del análisis realizado a las 1000 empresas más grandes del sector real del país donde se destacaron crecimientos positivos en términos reales y buenos desempeños en términos de márgenes y rentabilidades, vamos a mirar qué ocurrió con la mediana y pequeña empresa.

Los balances de las 23.927 sociedades medianas y pequeñas del sector real que reportaron información financiera a la SuperSociedades presentan un crecimiento en sus principales cuentas. El activo aumentó cerca del 7%; su principal fuente de financiamiento: recursos propios, explicado en un crecimiento del 9% en su patrimonio. Esta cifra es superior al aumento del pasivo que fue sólo del 5%. Sin embargo, los ingresos operacionales crecieron 3% y utilidades netas se redujeron cerca de 1.3 billones de pesos explicadas principalmente por una reducción en las utilidades de los sectores de hidrocarburos y minería.

Es importante resaltar que las utilidades netas negativas que se registran en el sector minero y el de hidrocarburos se deben principalmente a las sucursales de sociedades extranjeras que se encuentran en etapa pre-operativa. Por lo tanto al realizar el mismo análisis, sin tener en cuenta las sucursales de sociedades extranjeras en etapa pre-operativa, encontramos que la situación de estos dos sectores no es tan crítica.

Al hacer un análisis más detallado a nivel sectorial, observamos que el aumento en ingresos operacionales antes mencionado (3%) se concentró en el sector de servicios cuya participación fue del 53% en el crecimiento total, seguido por el sector de comercio con una participación del 18%.

En términos de rentabilidad, el retorno del patrimonio disminuyó en promedio 2% entre 2011 y 2012, siendo nuevamente los sectores de minería e hidrocarburos los que presionan a la baja. En estos dos sectores, el subsector dedicado

Luis Guillermo Vélez Cabrera  
Superintendente de Sociedades  
Diario La República



a extracción presenta la mayor desaceleración para 2012; sin embargo, los subsectores de comercio de productos derivados y actividades de ingeniería relacionadas presentan crecimiento.

El sector de transporte en general registra una variación positiva y estable. Se resalta el excelente resultado de los subsectores de correo y transporte de carga aérea, los cuales muestran un fuerte crecimiento en 2012, cercano al 10%, y rentabilidad operacional del orden del 15% anual.



El sector de la construcción ha experimentado una reducción en sus utilidades netas producto de mayores restricciones a su operación al pasar de generar 1.7 billones a 1.4 billones. Sin embargo, el subsector de actividades inmobiliarias obtuvo un margen neto significativo (24%), evidenciando los beneficios de precios altos a causa de una oferta fija.

El sector agropecuario registró un estancamiento en la generación de sus ingresos operacionales, manteniéndose

cercano a 7 billones de pesos.

Sin embargo las empresas de los subsectores agrícola con predominio exportador y piscicultura, presentaron márgenes operacionales negativos (-1,7% y -16% respectivamente). En el sector de servicios, los subsectores de actividades informáticas y de generación y suministro de electricidad, gas y agua obtuvieron buenos resultados en su operación con crecimientos de utilidad operacional entre el 18% y 19%

esto debido a una estructura de costos más eficiente.

En resumen, a pesar de una moderada desaceleración económica, las medianas y pequeñas empresas han logrado un crecimiento positivo en términos reales tanto en ingresos como en activos pero los márgenes y rentabilidades presentan menor dinamismo. Una posición conservadora en términos estructura de financiamiento puede ser una buena estrategia para sobrellevar la menor dinámica económica de los últimos meses.



# Colombia, una economía estable que consolida su crecimiento: SuperSociedades

En una reciente entrevista a Axioma Comunicaciones, el Superintendente de Sociedades, Luis Guillermo Vélez Cabrera explicó que si bien Colombia no es ajena a situaciones externas, si se ha consolidado como una de las economías más estables de la región.

Esta es una de las razones por las cuales día tras día Colombia sigue apuntalando como una nación atractiva para la inversión extranjera.

Vélez Cabrera explicó además que los empresarios deben siempre mirar diferentes horizontes con el fin de mantener (en tiempos de crecimientos leves) una posición conservadora del financiamiento para no poner en riesgo la operación con un apalancamiento financiero que no sea sostenible.

## 1. ¿Para qué le sirve a un empresario conocer la información de las empresas más importantes?

Tener la posibilidad de conocer la información financiera, no solo de las empresas más

importantes del país sino de las 25,000 más grandes, le permite al empresario poder hacer análisis sectorial y análisis comparativo con sus principales competidores a niveles de ventas, estructuras de costos, márgenes y rentabilidades. Este tipo de estudios le ayuda al empresario a generar patrones, tendencias y comportamientos deseables dentro de su industria.

## 2. De acuerdo a los resultados, ¿cómo ve el comportamiento de las empresas colombianas en relación con otros países de la región?

Frente al comportamiento de las economías en otros países de la región, Colombia ha tenido siempre una economía estable, no totalmente ajena a situaciones de crisis estructural regional pero con crecimientos moderados y sostenidos. Actualmente es por esto que ha atraído inversión extranjera importante frente a otros países vecinos.

## 3. ¿A qué se debe el crecimiento presentado en la región del Atlántico?, ¿cuáles

## son los sectores que tienen mayores oportunidades?

Al hacer el análisis regional, llama la atención la tercera posición que tiene el departamento del Atlántico en la participación de ingresos operacionales en el año 2012. Esta posición por debajo de Bogotá y Antioquia es consistente con el dinamismo de inversión y actividad económica registrada el año anterior en este departamento.

## 4. Cuáles regiones en el país presentaron un comportamiento destacado?, ¿en qué sectores?

Como se comentó anteriormente, Bogotá, Antioquia y Atlántico fueron las regiones que presentaron mayor dinamismo en la generación de ingresos operacionales (85% del total de los ingresos se generaron en estas regiones). En términos sectoriales y aun cuando la rentabilidad de las empresas del sector de minería e hidrocarburos se redujo en 5%, éste sigue siendo el sector de mayor margen y rentabilidad. Vale la pena destacar también el sector servicio que aporta el



43% de los ingresos operacionales y cuya rentabilidad sobre el patrimonio aumentó del 6.4% al 8.1%.

### 5. ¿Por qué se deduce que las empresas colombianas se están financiando con capitales propios en lugar de acudir a financiación?, ¿qué implicaciones tiene esto?

Al hacer el análisis del comportamiento de las 1.000 empresas que reportaron mayores ingresos operacionales durante el último año 2012, se observa un crecimiento en activo del 9.46% mientras que el pasivo creció el 6.07% y el patrimonio creció el 11.38%. Si comparamos la variación de las últimas dos cuentas se puede concluir que, al crecer más el patrimonio que el pasivo, la fuente de financiamiento de los activos está soportada más en recursos propios que en recursos de deuda.

### 6. ¿Se ha visto algún impacto de los Tratados de Libre Comercio sobre el comportamiento de las empresas en el último año?

La información financiera analizada corresponde al corte de 31 de Diciembre del 2012 y por lo tanto sería todavía muy prematuro, a partir de esa información, poder concluir si los TLCs han afectado el comportamiento de las empresas. Ese tipo de efectos

los podremos ver dentro de uno o dos años en los estados financieros.

### 7. ¿Qué está pasando con la pequeña y mediana empresa en el país?

El comportamiento de las 24.586 sociedades medianas y pequeñas del sector real que reportaron información financiera a la Superintendencia de Sociedades con corte 2011 y 2012, presentan un crecimiento en sus principales cuentas. El activo creció cerca del 7% y su principal fuente de financiamiento fueron los recursos propios con un crecimiento del patrimonio del 9% superior al crecimiento del pasivo que fue del 5%. Al analizar los ingresos operacionales, estos crecieron el 3% y utilidades netas se redujeron en cerca de 1.3 billones de pesos explicadas principalmente por una reducción en las utilidades de los sectores de hidrocarburos y minería.

### 8. ¿Qué expectativa de crecimiento hay para este año?

Si las tendencias de crecimiento del 2012 se mantienen en el 2013, vamos a tener unos crecimientos moderados pero en términos reales, positivos. Lo más importante es mantener una posición conservadora del financiamiento de ese crecimiento para no poner en riesgo la operación con un apalancamiento financiero que no sea sostenible, esto por lo menos mientras se vuelve a reactivar la economía.

### 9. Según el FMI, Colombia ya no ocupa el cuarto lugar sino el quinto en la economía latinoamericana, ¿qué opinión le merece esto?

Esta situación es correcta si se mide en términos del comportamiento del PIB pero si el análisis se hace en términos de las decisiones que están tomando los empresarios frente a una situación de crisis económica regional, es una estrategia adecuada



desacelerar el crecimiento, ajustares a las restricciones de mercado para luego poder garantizar crecimientos sostenidos.

### 10. En su concepto, ¿se cumplieron las expectativas de crecimiento empresarial en 2012?, ¿por qué?

Si comparamos las proyecciones hechas en el 2011 sobre el comportamiento de la economía en el 2012, se puede observar que esas expectativas empresariales no se cumplieron pero se observa que los aprendizajes de las crisis anteriores, en especial al final de los 90s, dejaron enseñanzas de ajustes rápidos y adecuados frente a los signos de desaceleración.

### 11. ¿Qué pasó con el sector constructor?

El sector de la construcción ha experimentado una reducción en sus utilidades netas producto de mayores restricciones a su operación al pasar de generar 1.7 billones a 1.4 billones. Sin embargo, el subsector de actividades inmobiliarias obtuvo un margen neto significativo (24%), evidenciando los beneficios de precios más altos, a causa de una oferta fija.

### 12. ¿Qué pasó con el sub sector ferretero?

En el sub sector ferretero, los



ingresos operacionales aumentaron el 4.15% mientras que utilidades operativas se redujeron en un 5%, lo anterior explica la caída en el margen operacional que pasó del 5.06% al 4.62%. Esta situación del sector puede deberse a la estructura de costos principalmente soportada sobre costos fijos que se ve afectada por unas ventas con poco crecimiento.

### 13. ¿Qué pasó con el sub sector de los alimentos?

En el sub sector de alimentos, los ingresos operacionales se redujeron en un 0.78% e igualmente las utilidades operativas se redujeron en un

6.72%. Apesar de esta situación de desaceleración tanto en ingresos como en utilidades, la estructura de activos creció el 7.26% financiado en buena parte por el patrimonio que creció el 9.57%.





Las únicas pirámides que usted debe conocer  
son las de Egipto

No se deje llevar por la ambición.  
El dinero fácil  
**NO PAGA**

Las pirámides prometen grandes sumas de dinero  
pero lo pueden dejar en la calle, no confíe su dinero a extraños.

si conoce que firmas o personas inescrupulosas por medio  
de volantes publicitarios prometen grandes retornos de dinero  
desconfíe y denuncie.

# Características de los acuerdos recuperatorios en ejecución

Por: Jose Danilo Castro Velasco<sup>1</sup>

Los ciclos económicos están directamente relacionados con el desempeño empresarial, es decir los períodos de recesión van acompañados de reducciones en las ventas, en inversiones y en utilidades de las compañías y cuando el ciclo económico es de crecimiento es porque las empresas también muestran esta tendencia en sus principales cuentas.

Para mitigar las crisis de las empresas, los gobiernos han implementado normas orientadas a ayudarlas por medio de mecanismos que permitan una flexibilización en los plazos, en los intereses y en ocasiones con reducciones en el valor de las obligaciones pendientes de pago.

En los siguientes párrafos se hace un resumen de los principales aspectos encontrados en el estudio denominado “Caracterización de los acuerdos recuperatorios

en ejecución vigentes”<sup>2</sup>, el cual está basado en la información recopilada directamente de las empresas a través de un formato resumen que muestra los derechos de voto, la votación de los acuerdos y los pagos que se deberán hacer por capital e intereses durante la vigencia del proceso. Al final se hace una comparación entre los pagos que deben hacer, frente a la disponibilidad de recursos para cada año, estableciendo un Rankin de posible vulnerabilidad en los pagos del acuerdo.

## 1.- Datos generales.

En el momento del inicio del estudio, existían 475 empresas,<sup>3</sup> que se encontraban adelantando algún tipo de acuerdo recuperatorio<sup>4</sup>, de las cuales el 62.5% estaban en acuerdo de reestructuración, el 27.2% en reorganización, el 6.7% en validación judicial y el 3.6% en concordato. Estas empresas tenían activos totales



por valor de \$6.6 billones, pasivos por \$4.7 billones, patrimonio por \$1.9 billones y generaban 41.783 empleos directos. Luego de la depuración de la información, los datos sobre derechos de voto y pagos se recopilaron sobre 275 empresas.

1 Economista, profesional del grupo de supervisión y seguimiento de acuerdos recuperatorios

2 Este estudio se hizo en el grupo de supervisión y seguimiento a los acuerdos recuperatorios entre los meses de marzo y junio de 2013.

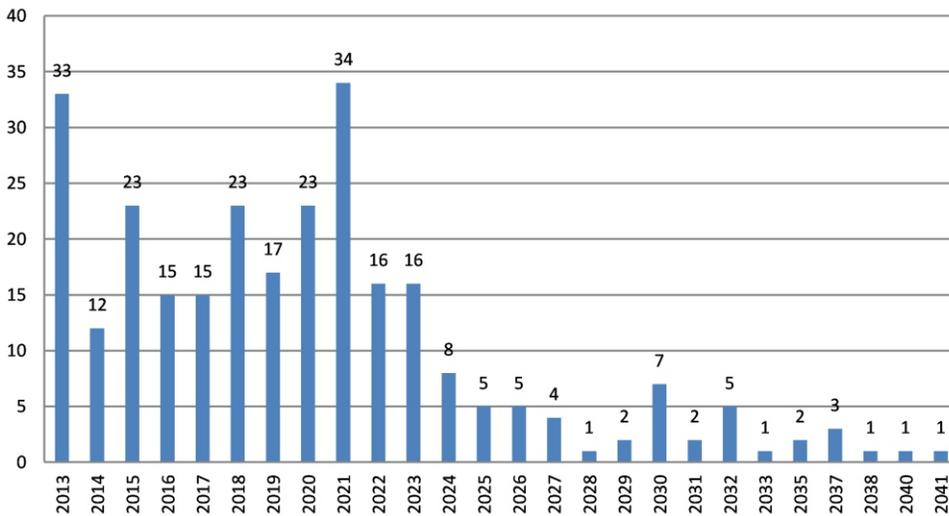
3 No se incluyeron las personas naturales comerciantes que estaban adelantando el proceso

4 Incluye concordatos, acuerdos de reestructuración, acuerdos de reorganización y validaciones judiciales



La mayor parte de los acuerdos actuales vigentes se terminarán entre los años 2013 y 2023; esta tendencia va cambiando con el paso del tiempo, puesto que así como algunos terminan, otros empiezan y otros modifican los plazos. En el gráfico siguiente se aprecia lo que puede ser una foto de lo que ocurría en los próximos años.

**Cantidad de acuerdos recuperatorios que terminan por año**



El promedio de duración de los acuerdos es de 11.1 años, es decir aproximadamente 11 años y 2 meses; el más demorado es el concordato con 12.8 años y el menos la validación judicial con 7.5 años.

**Tabla No. 1.- Promedio de años del acuerdo**

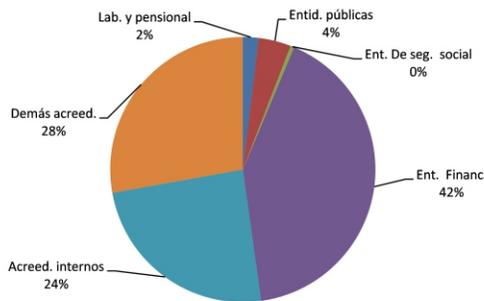
Tipo de acuerdo	Promedio de Años acuerdo
Reestructuración	11.6
Concordato	12.8
Reorganización	10.7
Validación judicial	7.5
<b>Total General</b>	<b>11.1</b>

Fuente: Empresas y cálculos propios

La mayor parte de las deudas de los acuerdos está contratada con las entidades financieras con el 42% del total; las laborales y pensionales participan con el 2%, las entidades de seguridad social solo tienen el 0.5%, las entidades públicas entre las cuales sobresale la DIAN con el 4%, los acreedores internos,

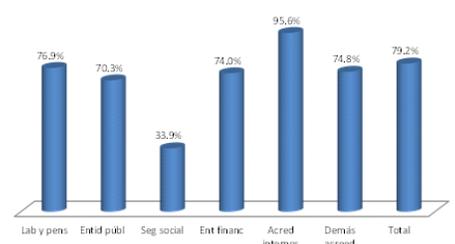
es decir los socios con el 24% y los demás acreedores, entre los cuales están los proveedores participan con el 28% de las deudas del acuerdo

**Participación derechos de voto por categoría de acreedores**



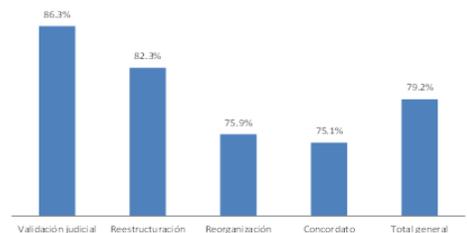
Con respecto a la votación a favor del acuerdo, los datos recopilados indican un respaldo importante por parte de la mayoría de los acreedores. El 79.2% de ellos votaron a favor. No obstante las entidades de seguridad social son las menos interesadas en respaldar el acuerdo con solamente el 33.9% a favor y el 95.6% de los acreedores internos o sea de los socios, votaron a favor el acuerdo.

**Votación a favor por grupo de acreedores**



Según el tipo de acuerdo, se observa que el de mayor respaldo es la validación judicial con el 86.3% de votación a favor, mientras que a favor de la aprobación de los concordatos votaron el 75.1% de los acreedores.

**Votación a favor por tipo de acuerdo**

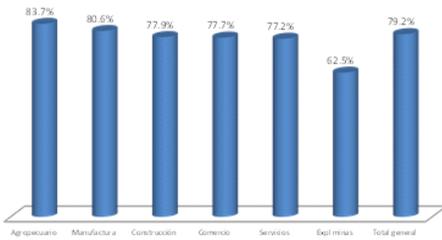


Cuando se tiene en cuenta el sector económico se observa que tienen un comportamiento similar de respaldo al acuerdo. La mayor votación a favor se dio en las empresas del sector agropecuario con el 83.7%,



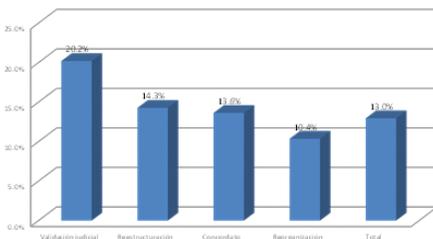
mientras que el menos votado fue el de las empresas del sector minero con el 62.5% del total de acreedores.

Votación a favor por sector económico



Con respecto a la relación intereses / capital, que se puede asumir como el costo de financiación de las deudas, se pudo establecer que son más costosas en los procesos de validación judicial con una relación del 20.2%, mientras que en los de reorganización fue de 10.4%. El promedio general de este costo de financiación durante todos los años del proceso fue del 13%.

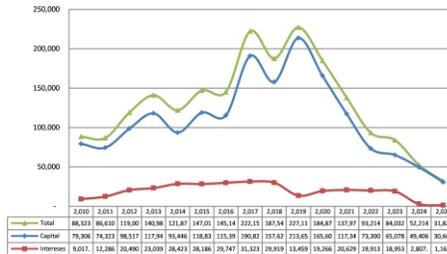
Relación intereses / capital por tipo de acuerdo



El mayor valor de los pagos de todos los acuerdos recuperatorios está entre los años 2017 y 2019, época en la cual las empresas deberán tener la mayor disponibilidad de recursos para atender estas obligaciones. Hacia el año 2025 los pagos de los acuerdos

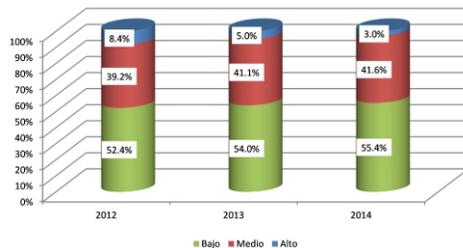
actuales serán mínimos. El valor del pago de los intereses es casi constante a través de los años, en tanto que las cuotas de capital se concentran entre 2017 y 2019.

Pago total acreencias. Capital, intereses y total. Millones de pesos



Finalmente, una vez comparado el valor de los pagos para cada año, frente a la disponibilidad de recursos de las empresas,<sup>5</sup> se pudo establecer que para el año 2013, el 5% de las empresas que se encuentran adelantando algún proceso recuperatorio pueden tener una vulnerabilidad alta de no pago de las obligaciones, debido a que el valor de los pagos es mayor a la disponibilidad de recursos que generarán.

Nivel de vulnerabilidad frente a los pagos de los acuerdos años 2012, 2013 y 2014



Esta conclusión es aproximada puesto que en el desempeño de las empresas inciden otras variables tanto externas como internas.

<sup>5</sup> En la disponibilidad de recursos se tuvieron en cuenta variables tales como el flujo de caja libre, los ingresos operacionales, la utilidad operacional y el valor del patrimonio.





# Superintendencia de Sociedades

Vea las principales audiencias en vivo y en directo

<https://new.livestream.com/supersociedades>

# La decisión era modernizar la Superintendencia de Sociedades o se acababa la entidad

Camilo Gómez  
1992-1994

## Reestructuración, sistematización, modernización normativa y de las normas contables, puntos clave en la administración de Camilo Gómez

Una de las tareas que tenía Camilo Gómez cuando fue nombrado Superintendente de Sociedades, un par de meses después de la Constituyente de 1991, era reestructurar la entidad. De no haberlo hecho, probablemente la Super se hubiese “liquidado”.

Gómez, uno de los Superintendentes de Sociedades visionarios le dio un vuelco a la entidad en materia tecnológica. Recuerda que durante su administración transmitió en directo, desde el computador de la Superintendencia, los estados financieros de todas las empresas.

“Nadie podía creer lo que estaban viendo”. “Los empresarios congregados en la asamblea de la ANDI (en Cartagena) querían ver los

estados financieros de su compañía, compararlos y hacer análisis frente al sector”, recuerda Camilo Gómez, quien asegura que hoy por hoy visualizar los informes empresariales es muy fácil, pero hace más de dos décadas era un verdadero logro tecnológico.

Gómez quien trabajó en el proceso de la Ley 222 y en el Plan único de Cuentas también recuerda cómo el trabajo de la Superintendencia de Sociedades fue vital para desenmarañar la telaraña de las compañías vinculadas a Pablo Escobar.

## ¿Qué procesos adelantó Camilo Gómez en la Superintendencia de Sociedades durante su administración?

Reorganizar la entidad. Yo creo que se hizo la más ambiciosa reestructuración que involucraba empezar a sistematizar la Superintendencia.

Le dimos utilidad a la información que pasaba por la



entidad ya que sobre todos estos reportes se hacía un análisis mínimo y se archivaba. Convertimos esta información financiera en un insumo de información pública, de análisis económico.

Adicionalmente, empezamos a cambiar los criterios de vigilancia de unos formales a unos de fondo.

También comenzamos a trabajar en el Plan Único de Cuentas y en la Ley 222. En todo el proceso se desarrolló un esquema de trabajo con distintos abogados externos, de la Superintendencia,





catedráticos y especialistas. Esta era la primera reforma al Código de Comercio que involucraba las normas societarias y de procesos concursales.

### ¿Usted promovió la iniciativa ante el Congreso?

En la Superintendencia creamos el grupo de trabajo para la redacción del proyecto de ley, lo armamos y la iniciativa quedó lista para su presentación. Tiempo después de mi salida de la Superintendencia, retiro que por demás fue decisión propia, el Proyecto se presentó y se convirtió en la Ley 222.

### ¿Quiénes trabajaron en ese grupo?

Era un grupo muy amplio de la Superintendencia. Trabajaron los delegados del área jurídica y funcionarios de varias secciones de la entidad. Muchos de los abogados armaron propuestas e hicieron sugerencias. Fue un trabajo arduo de un grupo de **destacable** de la superintendencia.

### ¿Se tuvo en cuenta el punto de vista de expertos externos a la Superintendencia?

Claro que sí. Contamos con la participación de grandes tratadistas colombianos de derecho de sociedades como el doctor Narváez (José Ignacio), el doctor Pinzón (Jorge) el doctor Rafael Bernal, el doctor

Sotomonte (Saul), el doctor Ramiro Bejarano, el doctor Isaza de Medellín. Es posible que se olvide algunos nombres importantes pero fueron muchos los expertos y abogados de grandes firmas que participaron en este proceso.

Este proceso no sólo se dio a nivel central. Hicimos un recorrido por Cali, Medellín, Bucaramanga, Barranquilla, Cartagena, oyendo a los expertos y a los empresarios. Socializamos el proyecto antes de llevarlo al congreso.

### ¿Cuánto tiempo duró la discusión al interior de la Supersociedades?

En la redacción de ese proyecto hicimos un amplio proceso de participación. Era necesario. Este fue un trabajo de entre año y medio y 2 años. Simultáneamente estábamos redactando la modificación de las normas contables y el Plan Único de Cuentas (PUC) que por primera vez se expedía en Colombia.

Simultáneamente hicimos la reestructuración de la Superintendencia reduciendo un grupo importante y se expidió el decreto con base en las facultades extraordinarias del artículo transitorio de la Constitución con el cual empezamos a sentar los principios de Inspección, Vigilancia y Control y redujimos los trámites formales en un 70%

y se hizo un avance importante en materia doctrinaria.

### ¿Cuál era el objetivo que se planteó en su momento para que algunos expertos dijeran vamos a fusionar incluso las tres Superintendencias Valores, Sociedades y SIC?

El efecto de control a las sociedades mercantiles casi desaparece en la Constitución. Entonces, se trataba o de hacerlo prácticamente desaparecer o de simplemente ajustarlo para que fuera acorde con la etapa de la apertura económica y la legislación internacional moderna. El proyecto de fusión de las tres se discutió mucho y se vio que no era conveniente.

### ¿Por qué?

Porque finalmente tienen tres funciones distintas. La Industria y Comercio tenía todo el tema de marcas y patentes y el tema de la competencia aparecía como una área muy sólida distinta y con características diferentes al tema societario.

Lo que se hizo fue especializarlas y a la Superintendencia de Sociedades darle incluso funciones jurisdiccionales.

### ¿Ahí fue cuando la Superintendencia de Sociedades se volvió juez?

Si, exactamente.



## Qué ventajas le trajo a la Superintendencia de Sociedades recibir funciones jurisdiccionales?

Había una limitación Constitucional pero la Constitución de 1991 abre la posibilidad a nuevos elementos de desarrollo de justicia vía entidades administrativas. Entonces, nos volvimos en algunos aspectos concursales juez. Juez de las quiebras y los concordatos o de los procesos concursales.

Luego de esto, creamos el Centro de Conciliación que se vino a desarrollar mucho tiempo después. Adicionalmente, muchas de las funciones de conflicto societario pasan a tener la posibilidad de ser resueltas por la Superintendencia.

## ¿Esto lo estaban llevando los jueces ordinarios?

Si claro.

## ¿Y me imagino que las empresas se quedaban ahí años y años?

La Superintendencia de Sociedades tenía a cargo el proceso de concordato.

## Y, eso usted lo quería fortalecer

En la Ley 222 se desarrolla un nuevo procedimiento concursal y se desarrolla un nuevo esquema de vigilancia. Se

separa la vigilancia del control y la inspección. Cuando aparece la separación de las tres líneas Inspección Vigilancia y Control (que antes se confundía), se vuelve pública la información financiera.

## La información se archivaba y nadie conocía nada

La información financiera la mandaban en sabanas, en unos papeles gigantes no en computador porque apenas había un primer desarrollo y además tenía una revisión formal nada más y se archivaba.



## ¿Se archivaba y ya?

Se archivaba. Pero nosotros resolvimos que se empezara a presentar en medios magnéticos. En nuestra administración se llevó a cabo la primera presentación en medios

magnéticos y se empezó a usar para estudios para publicar balances.

Un punto muy interesante es que por primera vez la Superintendencia de Sociedades presentó, vía electrónica, en un evento público, los estados financieros. Así es. Hoy suena algo mínimo pero en ese momento era lo más avanzado tecnológicamente. Recuerdo que desde el computador de la Superintendencia de Sociedades transmitimos en directo a la Asamblea de la Andi (que se realizó en Cartagena), la página que usábamos para mostrar balances. Recordemos que no existía Internet.

## ¿Y entonces como lo hicieron?

Por transmisión satélite de datos. Fue un montaje tecnológico complicado pero transmitíamos en tiempo real, mostrábamos balances de compañías en tiempo real, comparábamos los balances del sector y consolidamos sus reportes.

## ¿Si antes de 1991 llegaban los estados financieros de las empresas en papel, ningún gremio podía hacer estudios económicos?

Tenían que realizar cambios e investigaciones de meses porque era todo en papel. Esta es la primera etapa de la sistematización de la



Superintendencia, etapa en la que volvemos publica la información y los informes financieros y económicos y contables adquieren un mayor valor.

### **Grandes cambios para dos años resumiendo en 4 áreas:**

- (1) Reestructuración, la más grande de la Superintendencia.
- (2) Sistematización, el primer gran desarrollo de sistemas que hubo en la entidad.
- (3) Modernización normativa. Todas las normas de Inspección, Vigilancia y Control vía el artículo transitorio de la Constitución y luego vía Ley 222.
- (4) Modernización de todas las normas contables que se incluyeron en el PUC y los decretos de normas contables vigentes aun.

### **¿Cómo era el PUC entonces antes?**

No existía.

### **Usted llegó a la Superintendencia y planteó la necesidad de organizar las cuentas y de ahí partió todo porque ahora ya hay más de una decena de PUCs**

De ahí parte el Plan Único de Cuentas porque cada compañía tenía unos parámetros generales y desarrollaba las

cuentas a su manera.

### **Usted logró unificar las cuentas de todas las compañías en Colombia**

Las normas contables se unifican.

### **¿Cuánto tiempo dedicaron a consolidar el proceso del PUC?**

Cerca de un año y medio. Tuvimos el acompañamiento de expertos de universidades.

### **Uno podría decir que ahí se consolidó un verdadero orden de los reportes empresariales**

Desde luego. Primero porque el control y vigilancia que ejerce la Superintendencia debe tener una finalidad. No es el control por el control. Debe existir una utilidad pública y un orden. Todo se dio para organizar y modernizar y darle utilidad a la información.

### **A usted creo que también le tocó descentralizar trámites relacionados con el sector vivienda**

La Superintendencia no tenía nada que hacer con eso, distraía las funciones principales.

### **En cuanto a modernización además de la parte tecnológica que más se hizo...**

Reestructurar la Superintendencia de

Sociedades y reducir casi a la mitad los cargos. Significó sistematizar y publicitar la información. Significó actualizar las normas contables y las normas de sociedades y las normas de vigilancia que son los 4 puntos que he mencionado siempre. Todos se enmarcaban en modernizar la entidad. No me da pena decir que fue el giro más grande que ha tenido la Superintendencia de Sociedades.

### **Pero reestructurar no es una decisión ni una tarea fácil para nadie**

Desde luego. Fue una decisión muy difícil que estaba además dándose en casi todas las entidades estatales. Era una reducción importante de la nómina de la entidad y fue una decisión muy difícil que tuve que tomar, pero se redujo a la mitad.

### **Pero no fue la única Superintendencia que avanzó en este proceso**

Puede que no tan drásticamente pero la decisión era modernizarse o acabarse. Entonces yo tome la decisión de modernizarla y parte de la modernización era reducir la burocracia. Había gente muy buena, gente que llevaba un tiempo, pero bueno, se tomaron una serie de criterios.

### **Me imagino que se pudieron dar presiones para no reestructurar la entidad**



Es que o uno se deja llevar por las situaciones o se deja llevar por el sano criterio que estábamos aplicando y de ahí no había nada que hacer. Repito: o se modernizaba o se acababa y yo tome la decisión de modernizarla.

### **Siempre hubo estudios para fundamentar estas decisiones**

Claro con todos los soportes técnicos. Eso no era sentarse y decir hoy despido 10. No, eso tenía un análisis de funciones que se ejercían y de las nuevas que se iban a ejercer.

Reitero con el artículo transitorio se dictaron las primeras normas que cambiaron las funciones de la Superintendencia que después se recogen en la Ley 222. Eso significó quitar todas las trabas, los trámites innecesarios, como el permiso de funcionamiento de las sociedades, como la aprobación de ciertas actas, la aprobación de las capitalizaciones, de las fusiones. Y, creamos vía doctrina las escisiones.

### **¿Es decir que en esa época si un empresario quería capitalizar su empresa tenía que pedirle permiso a la superintendencia?**

Sí, algo ilógico. En esa muchas cosas pasaban por permisos previos que no se necesitaban. El Estado en ese momento llevaba a cuestras trámites privados.

### **¿Cómo recibieron las**

### **empresas estas decisiones?**

De forma positiva. Eliminamos un amplio número de trámites innecesarios que demoraban a las empresas y que de paso convertían a los funcionarios tramitadores.

Yo cambié esa tramitomanía. Fue necesario salir de muchos funcionarios, pero los que se quedaron dejaron de ser tramitadores y pasaron a ser abogados o contadores que emitían conceptos, que hacían estudios de fondo, que usaban sus conocimientos no para hacer tramites sino para realizar cosas de fondo.

### **¿Qué otro tramite se eliminó?**

Que me acuerde los permisos de capitalización de las vigiladas; permisos de funcionamiento de las sociedades; aprobación de las cuentas finales de liquidación de las sociedades que se liquidaban voluntariamente, fusiones...

### **¿Las escisiones también las aprobaban?**

No existía la escisión, la creamos por doctrina, hay una circular...

### **¿Y entonces como se daba la escisión de las empresas?**

No se escindían.

### **¿Entonces tenían que cerrar la compañía, liquidarla y luego volver a abrir una o dos**

### **nuevas?**

Más los tramites. La cuenta final de liquidación tenía que ir a a p r o b a c i ó n a l a Superintendencia. Hay una circular del 91 ó 92 en la que suprimimos todos esos trámites.

### **¿Cuánto tiempo se demoraba una empresa que por ejemplo tenía una harinera y una bodega y tenía que cerrar para crear dos compañías por aparte?**

Seis meses.

### **Ahora simplemente se escinden publican un aviso en el periódico y lo hacen**

Claro la escisión después fue recogida normativamente en la Ley 222, pero antes, fue creada por una doctrina que produjimos en la Superintendencia asimilándole la fusión de manera inversa y la supresión de trámites fue impresionante.

### **Cuando usted estuvo en la Superintendencia muchas entidades del Estado ayudaron a desenmarañar la telaraña de empresas de Pablo Escobar**

La SuperSociedades tuvo mucho que ver. Como sistematizábamos información empezamos a desentrañar las marañas de sociedades que tenían que ver con lavados de activos. Apoyamos en ese proceso proceso.



**Usted que consolidó una de las más importantes reestructuraciones de la Superintendencia ¿cómo ve el proceso adelantado en los últimos meses por la administración de Luis Guillermo Vélez Cabrera? En esta modernización se crearon por ejemplo dos delegaturas la de Asuntos Económicos y Contables y la de Procedimientos Mercantiles**

Obviamente es una dinámica. Imagínese las entidades después de tantos años. Si no se reestructuran mueren. Creo que la Super ahora tiene unas funciones adicionales de enorme importancia: el centro de Arbitramento y Conciliación, las funciones judiciales que le han ido llegando, todos los procesos de intervención que se ha hecho cargo. Sigue siendo una entidad de enorme importancia y yo tengo la tranquilidad de haber puesto mi grano de arena para que esa entidad volviera a ser lo que es hoy de ahí arranca



# Estudio comparativo de empresas con prácticas de gobierno corporativo, sucursales extranjeras y sociedades nacionales con capital foráneo

José Eusebio Pérez Estrada  
Delegatura de Inspección, Vigilancia y Control

## Introducción

Las empresas, bajo cualquier esquema que manejen, buscan la obtención del beneficio máximo como objetivo principal, puesto que la generación de utilidades determina el éxito de quienes tienen a cargo su administración.

El empleo de buenas prácticas, que adoptan algunas sociedades para lograr un manejo más eficiente de la empresa, que se refleje a la larga en varios beneficios tales como una mayor valorización de la misma, mayor confianza para sus acreedores o una mayor rentabilidad, son realidades que se esperan de estas organizaciones.

La administración de estas empresas, que adoptan principios orientados hacia un manejo transparente y eficiente, utilizando herramientas de control y con una clara consideración hacia los grupos de interés con los cuales interactúa, deben registrar al final de cada ejercicio unos

resultados al menos iguales o superiores a los de otras empresas de similares características que operan en mercados parecidos, pero que se manejan con esquemas más tradicionales o, simplemente, bajo la dirección de sus propietarios.

Para confirmar la anterior aseveración se procedió a conformar, además de un grupo correspondiente a las empresas que actúan bajo los lineamientos del Gobierno Corporativo, otros dos grupos de empresas: uno, de Sucursales Extranjeras y otro, de empresas que si bien están constituidas como nacionales, su capital es mayoritariamente extranjero, para confrontar su desempeño durante tres periodos diferentes.

Es decir, de la base de datos que reposan en la Superintendencia de Sociedades, se tomaron tres muestras de treinta empresas cada una, clasificadas legalmente dentro de la categoría de grandes empresas, que corresponden a cada una de las tres clasificaciones



descritas, asumiendo que tanto las sucursales como las de capital extranjero, que se conducen bajo lineamientos fijados por sus casas matrices y/o propietarios externos, comportan patrones que a través de su manejo, buscan también optimizar sus resultados económicos.

Tomando un período que abarca desde el año 2001 hasta el año 2011, pasando por el 2006, se tomó información de los estados financieros reportados a esta Entidad durante esos años, para comparar sus resultados y



algunos indicadores que muestran diferencias de políticas de manejo en algunas variables. En general, su actividad se desarrolla en mercados diferentes, pero en el mismo entorno macroeconómico.

Se partió del 2001 por cuanto en ese año, y de acuerdo con la misma información reportada a la Entidad, si bien algunas empresas mostraron caída en los ingresos, como las del sector agrícola exportador, cuantificada en un -13,5%, por otra parte las de los sectores de bebidas, comercio al por mayor y minorista, fabricación y comercialización de vehículos, fabricación de obras civiles y residenciales, así como la fabricación de alimentos, comenzaban a mostrar recuperación de la crisis que comenzó en el año 1998 (PIB 0.57%) y se agudizó en 1999, (PIB -4.20%), y que golpeó significativamente casi todos los sectores del sector real, conllevando desempleo y subutilización de la capacidad instalada.

A partir de allí, los ingresos y los resultados de las empresas reportan crecimiento, acorde con la nueva dinámica de la economía, reflejada en el crecimiento del PIB nacional.

## 1 - Sucursales Extranjeras

Las empresas establecidas en el país como sucursales

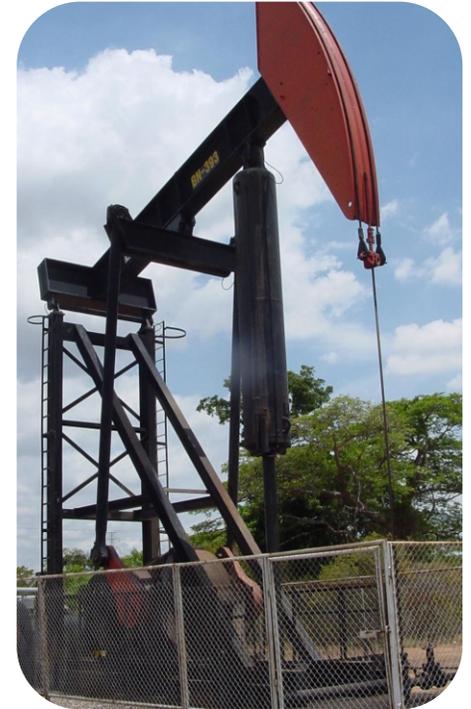
extranjeras, se dedican mayoritariamente a la extracción de petróleo crudo y de gas natural, carbón y derivados y construcción de obras de ingeniería civil. Sectores que demandan grandes volúmenes de inversión e implican altos riesgos, razones por las cuales se han enfocado a éstos las grandes transnacionales que poseen experiencia, alto desarrollo tecnológico y fortaleza financiera.

Los ingresos operacionales de las treinta empresas estudiadas, registran cifras que van desde \$2.3 billones en el año 2001 a \$15.3 billones en 2011. Tal crecimiento se vio favorecido en el período por dos razones fundamentales: el incremento de los precios internacionales del petróleo y el carbón, y a la vez por el aumento de su producción, impulsado por el incremento de la demanda mundial.

Así, durante la década estudiada, de acuerdo con la Asociación Colombiana de Petróleo, los precios promedio internacionales WTI, pasaron de US\$31.58 en 2001 a US\$94.32 en el 2011, con un máximo de US\$99.57 en el 2008. Es decir, entre el primer año y el último, hubo un incremento en el precio del petróleo, del 200%.

Por su parte el carbón térmico, de acuerdo con las cifras del DANE, ha registrado precios

internos en dólares americanos por tonelada, de US\$13.07 en 2001, a US\$52.47 en 2011, mientras el coque ha evolucionado de US\$39.3 a US\$159.56, es decir, han registrado incrementos de 288% y 306% respectivamente.



Por el lado de la producción, ésta ha pasado, en el caso del petróleo, de cifras cercanas a los 600.000 barriles diarios en 2001, a casi el millón diario en 2011. En el caso del carbón, ha crecido la producción desde los 60 millones de toneladas, a los 80 millones de toneladas en 2011.

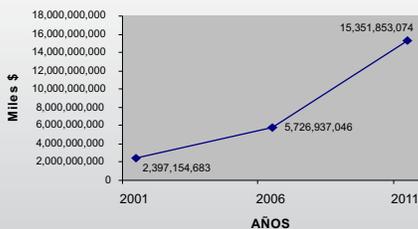
Además, hacia la explotación de estos productos es a los que más se ha direccionado la Inversión Extranjera Directa en los últimos años, bordeando los US\$5.000 millones anuales, que



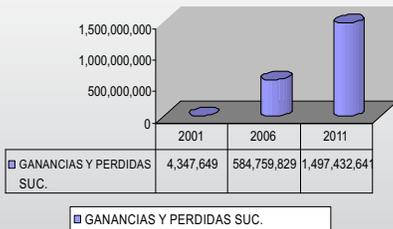
constituyen más del 70% de toda la IED que llega al país.

En medio del entorno económico descrito, el valor consolidado de los ingresos de las empresas analizadas registra un incremento del 540% en el período.

**INGRESOS SUCURSALES  
2001 - 2006 - 2011**



**GANANCIAS Y PERDIDAS SUCURSALES EXTRANJERAS 2001 - 2006 - 2011**

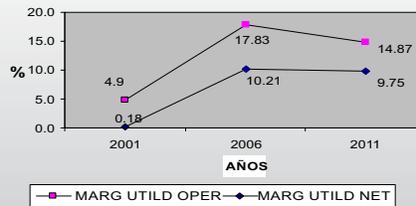


Por su parte, la utilidad neta crece significativamente al pasar de \$4.347 millones en 2001 a \$1.4 billones en 2011, como resultado no solamente de las variables exógenas descritas que auspiciaron un entorno favorable, sino también como producto de mejoras en productividad y eficiencia, como lo denotan los incrementos en los márgenes: el operacional, va desde un 4.9% hasta el 17.83% en 2006 y baja tres puntos porcentuales (14.87%) en 2011.

En el margen neto es más evidente la mejora, que va

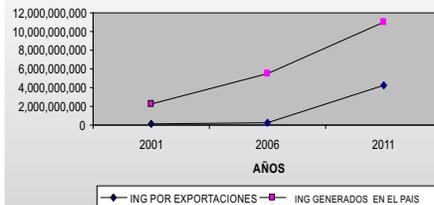
desde el 0.18% en 2001, alcanza el 10.21% en 2006 y prácticamente se sostiene al registrar un 9.75% en el último año.

**MARGENES DE UTILIDAD OPERACIONAL Y  
NETA SUCURSALES EXTRANJERAS  
2001 - 2006 - 2011**



Así mismo, dentro de la dinámica del mercado de los hidrocarburos y el carbón, la tendencia exportadora se evidencia en las cifras que se han exportado durante el período: partiendo de \$155 mil millones vendidos en el exterior en 2001 (6.5% del total vendido), se alcanzó una cifra de \$4.3 billones del total de los \$15.3 billones en ventas del 2011, lo que corresponde al 28% del total.

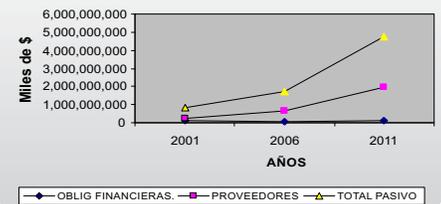
**INGRESOS POR EXPORTACIONES Y EN EL PAIS  
SUCURSALES EXTRANJERAS**



Una característica especial de las sucursales extranjeras radicadas en el país, es la que corresponde al manejo de los pasivos, que refleja una clara tendencia a apalancarse con los proveedores; es así como en el último año, el 40% del pasivo corresponde a proveedores y tan solo el 2.6% a entidades financieras, acorde con

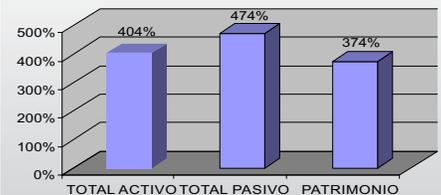
las políticas y directrices establecidas por las casas matrices.

**PASIVO SUCURSALES EXTRANJERAS VS.  
OBLIGACIONES FINANCIERAS Y  
PROVEEDORES**



Durante el período estudiado, también se observan incrementos en los activos, pasivos y patrimonio, más acentuadamente en los pasivos, que alcanzaron un 474%, los activos el 404% y el patrimonio aumentó 374%.

**VARIACION ACTIVOS - PASIVO - PATRIMONIO  
SUCURSALES  
2001 - 2011**



## 2 - Sociedades Extranjeras

Para el estudio, se ha denominado a éste grupo de treinta empresas como Sociedades Extranjeras, por cuanto los capitales con los que constituyen sus empresas, son foráneos, en una proporción mayor al 95%. Sus actividades están concentradas principalmente en la fabricación de maquinaria y equipo, fabricación de vehículos automotores, fabricación de productos químicos, productos



Como en el caso de las Sucursales, en la última década han denotado un crecimiento en el nivel de ingresos correspondiente con la recuperación de la economía, golpeada en los últimos años del siglo XX. Así, de un nivel de ingresos operacionales de \$7.9 billones, pasaron a generar \$17.8 billones, con un incremento de 124% entre los dos períodos.

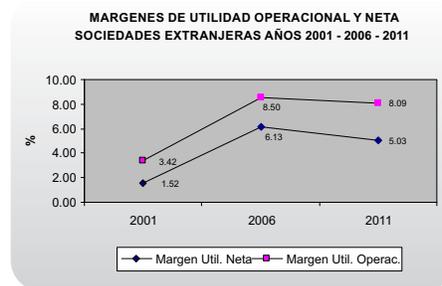


Por su parte, las utilidades de las empresas pasaron de una cifra de \$120 mil millones en 2001 a \$895 mil millones en 2011, con un incremento de 640%. El repunte en las ventas de automóviles, combustibles y electrodomésticos, explican el aumento.

Una demanda interna incentivada por un sector externo dinámico, generador de divisas, con una revaluación que es positiva para productos con alto componente de fabricación

importado y realizados en el mercado interno, con una mayor disponibilidad de recursos en manos de los consumidores, suministrados en buena medida por un sector financiero sólido, terminan impulsando la producción y arrojando resultados positivos en los sectores productores, con alta rentabilidad para los fabricantes.

Como ocurre con las sucursales de empresas extranjeras, se aprecian mejoras en productividad y eficiencia, acorde como lo indican los márgenes de utilidad: la operacional parte de un 3.42% en 2001 y crece por encima del 8% en los dos períodos siguientes. El margen neto, en épocas de bajo dinamismo económico, que alcanza tan solo un 1.52%, crece paralelamente con el comportamiento de la economía hasta el 6.13% del 2006 y reporta un 5% en 2011.



Como se observó, las empresas denominadas sociedades extranjeras, han enfocado sus mercados al interior del país, con algunas exportaciones de tipo regional. Durante algunos años se dinamizaron las ventas al exterior, especialmente de

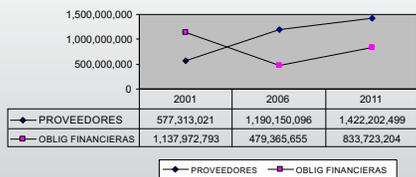
automotores hacia el mercado venezolano, hecho que se observa en el crecimiento de la participación de las ventas al exterior, que en el año 2006 alcanzaron a corresponder a la quinta parte del total de las ventas. Al cierre del 2011, los ingresos externos, después del cierre de algunas fronteras comerciales, apenas significaron un 1% del volumen de ingresos.



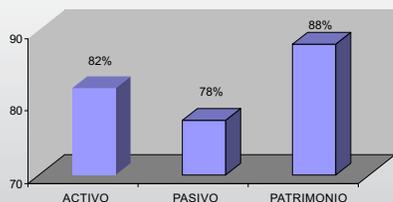
Respecto al manejo de los pasivos, después de la lección aprendida en los años de cierre del siglo pasado, cuando los intereses sobrepasaron todos los pronósticos y golpearon duramente al sector productivo, se observa una tendencia a reducir el monto del endeudamiento financiero, el cual, diez años después, no alcanza el nivel al que se llegó en 2001, en el que representaba un 41% del total del pasivo, para representar ahora, el 17%.

En sentido contrario y complementario a la vez, la tendencia a incrementar el endeudamiento con los proveedores evoluciona de un porcentaje de participación de 21% en 2001, al 29% en 2011.



**OBLIGACIONES FINANCIERAS Y PROVEEDORES SOCIEDADES EXTRANJERAS 2001 2006 2011**


Las empresas reflejan en sus estados financieros un moderado incremento durante el período, en el monto de sus activos, pasivos y patrimonio, que está por el orden del 80% en cada caso. Podría decirse que obtener un incremento de 124% en ingresos, con un incremento de 82% en activos, además de mejoras en eficiencia y en niveles de productividad, habla de una posible capacidad instalada ociosa en los primeros años del estudio.

**VARIACION (%) ACTIVOS PASIVOS PATRIMONIO SOCIEDADES EXTRANJERAS 2001 - 2011**


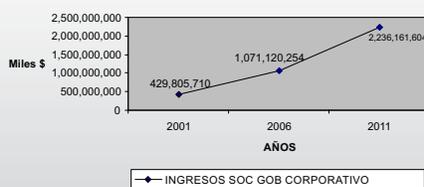
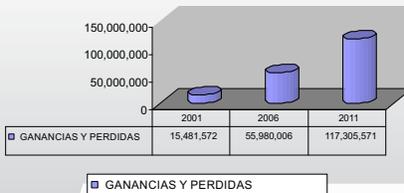
### 3 - Gobierno Corporativo

El grupo de sociedades que se ha denominado como Gobierno Corporativo, agrega un número de treinta empresas que son administradas mediante principios orientados hacia un manejo transparente y con la participación de sus grupos de interés, que fueron seleccionadas entre aquellas que respondieron el Formulario

31 que fue remitido a ésta Entidad.

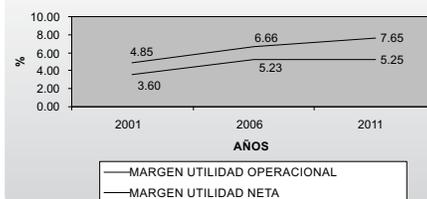
Las actividades a las que se dedican son: la fabricación de maquinaria y equipo, comercio al por mayor y al por menor, fabricación de telas, construcción de obras civiles y residenciales. Están constituidas con capitales nacionales.

Los ingresos operacionales reflejan un crecimiento del 420% entre el año 2001 y el 2011, en una década positiva para la economía nacional, alcanzando una cifra que sobrepasa los \$2.2 billones. Las utilidades aumentaron un 657%, con una cifra de \$117 mil millones en 2011.

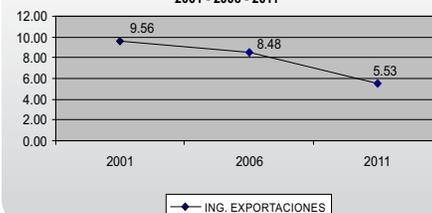
**INGRESOS SOCIEDADES GOBIERNO CORPORATIVO 2001 - 2006 - 2011**

**GANANCIAS Y PERDIDAS SOCIEDADES GOBIERNO CORPORATIVO 2001 - 2006 - 2011**


En medio de las mismas condiciones internas de los dos grupos de empresas analizados, se observa la misma tendencia de incrementos en los márgenes operacional y neto de los

resultados financieros de las empresas. El operacional aumenta del 4.85% al 7.65% y el neto del 3.60% al 5.25% en el último año.

**MARGENES DE UTILIDAD OPERACIONAL Y NETA SOCIEDADES GOBIERNO CORPORATIVO 2001 - 2006 - 2011**


Respecto al comportamiento exportador, y no obstante que en 2011 la décima parte de los ingresos venía del exterior, al cierre del 2011 éste porcentaje había disminuido al 5.5%. Si bien se deben haber acentuado las fortalezas de las empresas en el mercado interno para enfrentar la competencia que se irá generando con los acuerdos comerciales, se ha perdido presencia en los mercados foráneos, en lo cual posiblemente, habrá incidido la revaluación del peso.

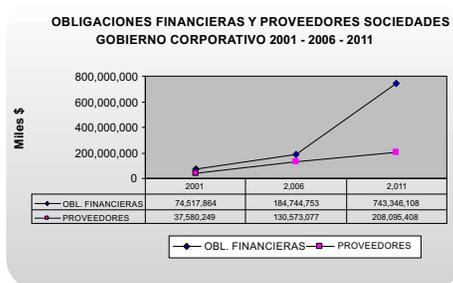
**PORCENTAJE DE INGRESOS POR EXPORTACIONES SOBRE INGRESOS TOTALES - GOBIERNO CORPORATIVO 2001 - 2006 - 2011**


El hecho de alcanzar tan importante incremento en el nivel de ventas (420%), implicó para las empresas un endeudamiento mayor al que se venía manejando, alcanzando el



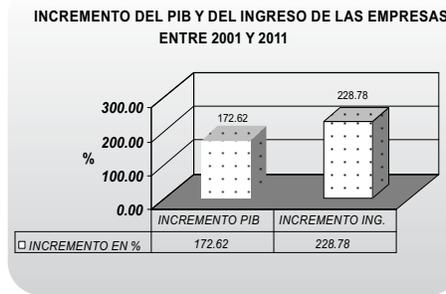
en una proporción del 40% de los pasivos a una del 51%. Por su parte, los proveedores pasan de participar con el 20% en 2001, al 14% en el último ejercicio.

Este comportamiento difiere de lo observado en los otros dos grupos de empresas, que han apelado principalmente al apalancamiento con los proveedores.



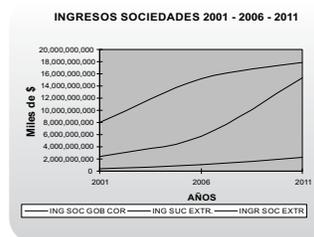
#### 4 – Comparaciones entre los tres grupos de empresas.

De acuerdo con las cifras del DANE, el PIB a precios corrientes, medido en miles de millones de pesos, reportó las siguientes cifras: en 2001 \$225.851, en 2006 \$383.898 y en 2011 \$615.727. Es decir, registró un crecimiento entre el primer corte y el último, de 172.6%



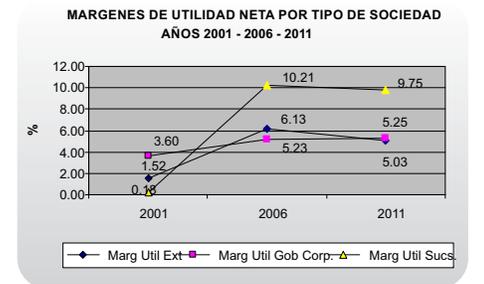
Por su parte, al agregar los ingresos de los tres grupos de empresas, se aprecia un aumento del 228.78% entre el 2001 y el 2011, en donde la parte que corresponde a las empresas de capital foráneo (sucursales y sociedades extranjeras), que en el 2001 correspondían al 96% del total, pasan a constituir el 93.6%.

La participación de las sucursales extranjeras se duplica, por las razones ya explicadas de los mercados que atienden, mientras las sociedades extranjeras pasan de aportar el 73.7% de los ingresos, al 50.3%, es decir, si bien continúan siendo las de mayor contribución, perdieron una alta proporción de ella.



En términos de rentabilidad, el margen neto de las Sucursales, prácticamente duplica el de las otras sociedades, bordeando el 10%.

Comparando los otros dos grupos, similares en los mercados en los cuales desarrollan sus actividades, se observa que en el último período las sociedades que aplican los lineamientos del Gobierno Corporativo, superan en el indicador del margen a las Sociedades Extranjeras.



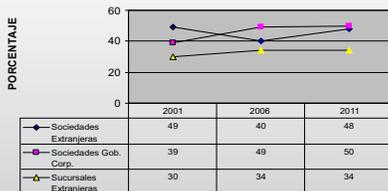
En relación con el endeudamiento, si bien las empresas extranjeras reducen en un punto porcentual su nivel de endeudamiento, su registro es muy cercano a las de gobierno corporativo, (48% vs. 50%) en el último año.

El porcentaje de participación de las acreencias financieras es en las primeras, del 17%, mientras en las segundas, es del 51%, con un incremento del 27%

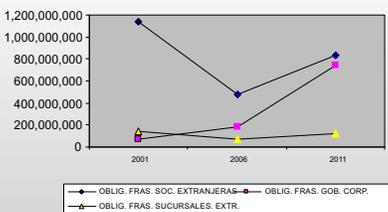


Las sucursales, bien por sus políticas de casas matrices como por el nivel de comercialización de sus productos, tan solo manejan un 34% de endeudamiento, en donde solamente el 3% de los pasivos es con instituciones financieras.

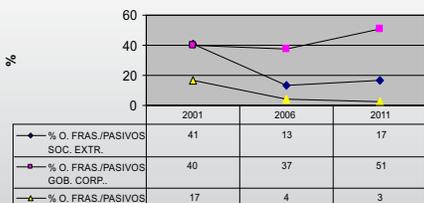
ENDEUDAMIENTO POR TIPO DE SOCIEDAD 2001 - 2006 - 2011



OBLIGACIONES FINANCIERAS POR TIPO DE SOCIEDAD 2001 - 2006 - 2011



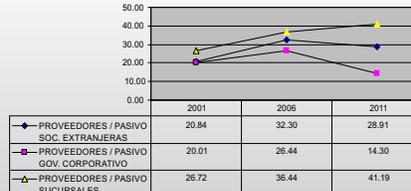
PARTICIPACION OBLIGACIONES FINANCIERAS SOBRE PASIVO POR TIPO DE SOCIEDAD 2001 - 2006 - 2011



Por el aspecto de las acreencias con proveedores, lo observado en el análisis de los tres grupos se aprecia en el hecho de que para las sociedades denominadas como Gobierno Corporativo, la proporción del pasivo que corresponde a los acreedores, cambia de un 20% a un 14.3%, mientras para las Empresas Extranjeras se incrementa del 20.84% al

28.91% y para las Sucursales, del 26.72% al 41.19%, políticas claramente diferenciadoras.

PARTICIPACION PROVEEDORES SOBRE PASIVO POR TIPO DE SOCIEDAD 2001 - 2006 - 2011



## Conclusiones

Se comparan los resultados solamente entre dos grupos de empresas, que son las de Gobierno Corporativo y las Sociedades Extranjeras (nacionales de capital foráneo), por cuanto se considera que comparten sectores similares en el mercado interno, mientras que los cambios ocurridos en las Sucursales Extranjeras, están fuertemente condicionados por la alta demanda externa que presiona los precios de los productos hacia arriba, distorsionando los resultados.

Como conclusiones finales puede decirse que:

1 - Las empresas agrupadas en el Gobierno Corporativo, crecen en el mercado al pasar de tener una participación del 3.99% al 6.32%, es decir un incremento del 58%.

2 - La rentabilidad de las de Gobierno Corporativo, alcanza un indicador de 5.25%, superando los 5.03% de las Extranjeras.

Es decir, registran mejores niveles de evolución, con lo que podría decirse, inicialmente, que sí hay una tendencia a obtener beneficios mayores con el empleo de buenas prácticas de Gobierno Corporativo.





## Supersociedades fija fecha para envío de Estados Financieros

Últimos dos dígitos del NIT	Envío de información	Últimos dos dígitos del NIT	Envío de información
01-05	Martes 25 de Marzo	51-55	Martes 08 de Abril
06-10	Miércoles 26 de Marzo	56-60	Miércoles 09 de Abril
11-15	Jueves 27 de Marzo	61-65	Jueves 10 de Abril
16-20	Viernes 28 de Marzo	66-70	Viernes 11 de Abril
21-25	Lunes 31 de Marzo	71-75	Lunes 21 de Abril
26-30	Martes 01 de Abril	76-80	Martes 22 de Abril
31-35	Miércoles 02 de Abril	81-85	Miércoles 23 de Abril
36-40	Jueves 03 de Abril	86-90	Jueves 24 de Abril
41-45	Viernes 04 de Abril	91-95	Viernes 25 de Abril
46-50	Lunes 07 de Abril	96-00	Lunes 28 de Abril

Están obligadas a enviar los estados financieros a 31 de diciembre de 2013, certificados y dictaminados, las sociedades comerciales, sucursales de sociedades extranjeras y empresas unipersonales, que se encuentren en estado de vigilancia o control.

## Mipymes podrán acceder a centro de arbitraje sin costo alguno

La Superintendencia de Sociedades y la Cámara de Comercio de Bogotá suscriben convenio de cooperación para adelantar iniciativas tendientes a resolver, mediante el procedimiento arbitral, los conflictos jurídicos que surjan entre personas jurídicas que se puedan calificar como Mipymes, con ocasión de las actividades de explotación económica

El Superintendente de Sociedades, Luis Guillermo Vélez Cabrera y el director del Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá, Rafael Bernal Gutiérrez, suscribieron un Convenio de Apoyo Interinstitucional que permite a las Mipymes acceder a los servicios de arbitraje sin costo alguno.

El convenio tiene por objeto la cooperación entre la Cámara de Comercio de Bogotá y la Superintendencia de Sociedades para adelantar iniciativas tendientes a resolver, mediante el procedimiento

arbitral, los conflictos jurídicos que surjan entre personas jurídicas que se puedan calificar como Mipymes.

Mediante el convenio con la Cámara de Comercio de Bogotá, se pretende ampliar el funcionamiento del actual Centro de Arbitraje de la Superintendencia de Sociedades, para promover el arbitramento como método alternativo de solución de conflictos, en el sector empresarial Mipymes

El foro arbitral funcionará en el actual Centro de Arbitraje y Conciliación de la Superintendencia de Sociedades y estará conformado por los funcionarios de la Delegatura para Procedimientos Mercantiles que sean designados para cada arbitraje, y por los árbitros que figuren en las listas de ambas Entidades.

Actualmente el arbitraje en Colombia funciona muy bien y para consolidar estos logros, la Superintendencia de



Sociedades está apuntado a la solución de conflictos del pequeño empresario. “La idea es hacer un arbitraje social para que este pequeño empresario pueda, si tiene alguna disputa, resolverla mediante un arbitramento de primera calidad”, explicó el Superintendente de Sociedades, Luis Guillermo Vélez Cabrera..





## **La SuperSociedades no promueve eventos ni publicaciones en las que se cobre a los empresarios**

- No realice negociaciones telefónicas ni suministre datos personales ni de su compañía que puedan comprometer su patrimonio
- La Superintendencia de Sociedades no exige dinero a los empresarios por pautar o por aparecer en publicaciones no oficiales
- La entidad no ha autorizado a ninguna persona natural o jurídica para que utilice su marca, nombre o logo para avalar publicaciones o eventos comerciales



# Bibliografía Societaria

## Desempeño del Sector Floricultor 2008 – 2012

El objetivo de este estudio es mostrar la situación económica y financiera del sector floricultor para el año 2012, y la evolución de los principales indicadores financieros en los últimos cuatro años.

Para la elaboración de este estudio se tomaron los estados financieros reportados por las empresas supervisadas por esta Entidad e información complementaria de otras entidades tanto públicas como privadas, que poseen información relevante sobre el sector.

Estas son algunas de las principales conclusiones del estudio que puede ser consultado en la página de la Superintendencia de Sociedades: [www.supersociedades.gov.co](http://www.supersociedades.gov.co)

- El sector floricultor ha venido siendo golpeado fuertemente por la revaluación del peso, acrecentándose sus efectos en los últimos 5 años. Aunado a una crisis internacional que

le ha obligado a aumentar el plazo de pago de sus clientes

- El programa de coberturas le permitió al sector floricultor durante el 2012 cubrir el 40% de las ventas al exterior a una tasa media de \$1,919, superior a la tasa de cambio TRM promedio del año de \$1,798.
- El sector floricultor entró en un proceso de consolidación desde el año 2010 manteniendo las empresas más eficientes y con mejores resultados.
- Para el año 2012 la tendencia de caída por la crisis se detuvo y el sector empieza a mostrar signos de recuperación, en las ventas por toneladas, la mayor generación de utilidades por parte de las empresas que muestran resultados positivos y un valor menos negativo en la generación de rentabilidades.
- En términos generación de caja en la operación (EBITDA) se han generado márgenes mayores, siendo

esto otro indicio de recuperación durante el periodo 2011-2012.

- Como posición conservadora y para disminuir el riesgo de liquidez, las empresas floricultoras ha aumentado la deuda de largo plazo y para reemplazar la de corto plazo.
- Es importante anotar que el peso de las valorizaciones en las cuentas del activo y el patrimonio es muy grande y representa una buena parte de su crecimiento, pero se prende una alerta sobre el comportamiento de estos rubros, dado que con el cambio a norma internacional de información financiera (NIIF), estos registros desaparecen.
- El proceso de consolidación que ha venido teniendo el sector floricultor durante el 2012, muestra perspectivas de estabilidad y recuperación financiera durante el 2013, coadyuvado por una tasa de cambio menos revaluada y un esfuerzo del sector por enfocar su gerencia hacia la productividad.



## Desempeño del sector de infraestructura años 2008 a 2012

En general el sector Infraestructura presenta resultados estables, con un comportamiento emprendedor en sus inversiones en propiedad, planta y equipo, y conservador en términos de financiamiento ya que este está soportado en una estructura de patrimonio y no de deuda.

La actividad del sector Infraestructura está concentrada en las Pequeñas y Medianas Empresas, con una participación que supera el 80% tanto en ingresos operacionales como en activos.

La cadena de valor para este sector, representada por las empresas catalogadas como Consultores y/o Constructores, permite observar que el crecimiento tanto en ingresos operacionales como en activos se ha mantenido a pesar de los problemas de administración de los recursos desembolsados para las obras de infraestructura.

Alrededor del 90% de los ingresos operacionales y los activos se ven concentrados en la modalidad de los CONSTRUCTORES teniendo en cuenta que las empresas de esta modalidad son el soporte tanto de la obra de infraestructura como de la cadena de valor.

Los CONSTRUCTORES concentran su deuda a largo plazo, lo que les permite cumplir con los compromisos adquiridos en cada obra de infraestructura y así mantener una estructura de costos equilibrada; el caso contrario se presenta en los CONSULTORES quienes a pesar de tener una estructura de costos más flexible y ajustable a sus necesidades, concentran su deuda en el corto plazo, lo cual les crea una presión importante frente a los compromisos que adquieren con las obras asignadas.



A pesar de las reducciones en utilidades, los grandes CONSTRUCTORES se han fortalecido financieramente para enfrentar los nuevos proyectos de cuarta generación y otros.

Los niveles de endeudamiento tanto de CONSTRUCTORES como de CONSULTORES,

permiten observar que se encuentran alineados con la Matriz de Buenas Prácticas de Contratación.

### Recomendaciones

Existen diferentes oportunidades para que el sector Infraestructura siga posicionándose como lo ha venido haciendo con el pasar de los años, por lo tanto, no se debe descartar la posibilidad de establecer estrategias de mercado más agresivas que permitan fortalecer las relaciones con sectores tales como Hidrocarburos, Minería y Puertos, ya que estos han demostrado en los últimos años ser los de mayor auge para la economía nacional.

Plantear estrategias para que los CONSULTORES puedan participar en los proyectos de gran envergadura y no se queden rezagados por su estructura financiera y de operación.

Es importante tener presente que la Convergencia a Normas Internacionales de Información Financiera ya es un hecho, por lo tanto muchas cuentas de los Estados Financieros tendrán cambios drásticos los cuales podrían colocar en riesgo la participación de las empresas del Grupo 1 (GRANDES) en los procesos de licitación de los proyectos de cuarta generación.



## SuperSociedades presenta informe sobre el desempeño del sector Minería e Hidrocarburos 2008 – 2012

Para este análisis se utilizó una muestra con 1.166 sociedades que presentaron información financiera tanto en 2011 como en 2012. Del total de las sociedades, 773 pertenecen al sector de Hidrocarburos, y 393 compañías al sector Minero.

La Superintendencia de Sociedades, publicó el informe sobre el Desempeño del Sector Minería e Hidrocarburos 2008 – 2012.

En el período 2011-2012 se hizo un análisis de las 1.166 sociedades del sector Minero e Hidrocarburos que remitieron estados financieros. Del total de las sociedades, 773 pertenecen al sector de Hidrocarburos y 393 compañías al sector Minero.

De las 773 sociedades del sector de hidrocarburos, el 26,9% corresponde a grandes empresas, 38% a medianas, 32,6% a pequeñas y el 2,5% a microempresas.

En el sector minero, se encontró que de las 393 sociedades, 19,3% corresponde a grandes empresas, 32,8% a medianas, 44,5% a pequeñas y el 3,3% a microempresas.

Las empresas del sector minero registraron unos ingresos de 15.5 billones de pesos. Las de hidrocarburos por su parte

alcanzaron los 141 billones de pesos.

Las empresas grandes del sector minero e hidrocarburos fueron las que más ingresos generaron durante 2012, con una participación de 96% para el sector hidrocarburos, y un 94% para el sector minero.

Las sociedades medianas, pequeñas y micro tuvieron una participación de menos del 10% en el total de los ingresos operacionales del 2012. Adicionalmente, si tomamos las 10 empresas grandes con mayores ingresos operacionales en el 2012, para cada sector; se observa para el sector hidrocarburos que sólo esas 10 empresas representan un 74% de los 141 billones de pesos en ingresos operacionales.

Para el sector minero las 10 empresas representan un 82% de los 15,5 billones de pesos en ingresos operacionales del año 2012.



# DESCARGUE NUESTRAS REVISTAS SIN COSTO ALGUNO



# Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional - CNUDMI

Participación de la delegación colombiana en el 46° periodo de sesiones de la comisión de las naciones unidas para el derecho mercantil internacional- CNUDMI.

Entre el 8 y el 26 de julio de 2013, se realizó en la ciudad de Viena (República de Austria) el 46° periodo de sesiones de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional – CNUDMI-. En la precitada sesión, se reunieron los 6 grupos de trabajo para presentar ante la Comisión los avances logrados luego de las sesiones efectuadas en el segundo semestre de 2012 y en el primer semestre de 2013.

En el Grupo de Trabajo No. II – Arbitraje y Conciliación – se aprobó el Reglamento de Transparencia de la CNUDMI aplicable a la solución de controversias surgidas en el marco de tratados de inversión existentes. Como nueva misión del Grupo de Trabajo se estableció la necesidad de analizar y discutir un instrumento idóneo para la aplicación de este Reglamento.

En el Grupo de Trabajo No. III – Solución de Controversias por Vía Electrónica – se presentó el avance del grupo en las

sesiones efectuadas en el segundo semestre de 2012 y el primer semestre de 2013. Con el ánimo de destrabar las negociaciones, las delegaciones continuaron con la discusión de un reglamento para la solución de controversias surgidas en operaciones transfronterizas de comercio electrónico, discusión que debe proseguir en la sesión programada para el mes de noviembre de 2013.

En el Grupo de Trabajo No. IV – Comercio Electrónico- continúa la discusión acerca de una plataforma idónea para el tratamiento de documentos electrónicos transferibles, labor que continuará a cargo de este Grupo de manera ininterrumpida.

Es de gran satisfacción para el Ministerio de Relaciones Exteriores, como parte integrante de la delegación colombiana participante en las sesiones de la CNUDMI informar que, gracias a la ardua labor efectuada por la Doctora Diana Talero, delegada de la



Superintendencia de Sociedades, la propuesta presentada por la delegación colombiana de crear un Grupo de Trabajo encargado de los temas de Microfinanzas fue acogida por la Comisión. Por lo tanto, este Grupo de Trabajo entrará a reemplazar al Grupo de Trabajo No. I – Contratación Pública a partir de la 22 periodo de sesiones a efectuarse del 10 al 14 de febrero en la ciudad de Nueva York.

Tomado de: Informativo Jurídico Internacional



El Informativo Jurídico Internacional que presenta, de forma virtual y con una periodicidad mensual, la Dirección de Asuntos Jurídicos Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores, condensa, sólo para propósitos de información, las novedades procesales y jurisprudenciales que, en ese lapso, se registran en las cortes y tribunales internacionales.

Edición N° 45 – Agosto de 2013 -  
Ministerio de Relaciones  
Exteriores - Dirección de  
Asuntos Jurídicos  
Internacionales – Grupo  
Consultivo



# SuperSociedades no promueve eventos ni publicaciones en las que se cobre a los empresarios

No realice negociaciones telefónicas ni suministre datos personales ni de su compañía que puedan comprometer su patrimonio

La Superintendencia de Sociedades no exige dinero a los empresarios por pautar o por aparecer en publicaciones no oficiales

La Superintendencia de Sociedades —SuperSociedades— alerta a la ciudadanía que personas inescrupulosas están enviando cartas en las que se invita a los empresarios a pautar en publicaciones avaladas por esta entidad.

La Superintendencia de Sociedades no ha autorizado a ninguna persona natural o jurídica para que utilice su marca, nombre o logo para avalar publicaciones o eventos comerciales.

La Superintendencia de Sociedades recomienda a toda la ciudadanía abstenerse de realizar negociaciones

telefónicas con personas que utilizan el nombre de esta entidad para beneficio propio.

La Superintendencia de Sociedades respeta y apoya la iniciativa empresarial siempre y cuando esta no viole los derechos de los demás ciudadanos ni pongan en riesgo el ahorro del público ni el buen nombre de la entidad.

La Superintendencia de Sociedades recuerda que cuando realiza alguna actividad, convoca directamente mediante oficio o correo electrónico y todos los eventos son publicados en la página web.

Así mismo la entidad hará saber a la ciudadanía a través de su página web [www.supersociedades.gov.co](http://www.supersociedades.gov.co) sobre las actividades académicas en las cuales se trabaje de manera conjunta con otras entidades públicas o privadas.

La Superintendencia de Sociedades recuerda que quien con el fin de obtener un



provecho para si o para otro, o causar daño, sustituya o suplante a una persona o se atribuya nombre incurrirá en un delito.

La Superintendencia de Sociedades invita a los ciudadanos a denunciar este tipo de situaciones en los teléfonos 2201000, 3245777 en la línea nacional 018000114319, en el correo electrónico [webmaster@supersociedades.gov.co](mailto:webmaster@supersociedades.gov.co) y/o en la página web: [www.supersociedades.gov.co](http://www.supersociedades.gov.co).





Superintendencia  
de Sociedades

[www.supersociedades.com](http://www.supersociedades.com)