



***“GOBIERNO CORPORATIVO Y DESEMPEÑO FINANCIERO DE LAS
EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES”***

PROYECTO DE GRADO

Michael Cruz Verdugo

Director(a) proyecto de grado:

Yeny Esperanza Rodríguez Ramos

UNIVERSIDAD ICESI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

SANTIAGO DE CALI

2016

TABLA DE CONTENIDO

- 1. INTRODUCCIÓN**
- 2. REVISION DE LITERATURA**
- 3. METODOLOGIA**
 - 3.1. BASE DE DATOS Y FUENTES**
 - 3.2. INDICADORES FINANCIEROS**
 - 3.3. GOBIERNO CORPORATIVO**
 - 3.4. METODOLOGIA ESTADISTICA**
- 4. ANALISIS DE INFORMACIÓN**
 - 4.1. ANALISIS UNIVARIADO**
 - 4.1.1. Desempeño financiero**
 - 4.1.2. Gobierno corporativo**
 - 4.2. ANALISIS MULTIVARIADO**
 - 4.2.1. Clúster**
- 5. CONCLUSIONES**
- 6. BIBLIOGRAFIA**
- 7. ANEXOS**

LISTADO DE TABLAS

- Tabla 1. Clasificación del tamaño de las empresas.
- Tabla 2: Clasificación de las empresas de acuerdo al control (familiar o no familiar).
- Tabla 3: Estadísticas básicas de los indicadores financieros en microempresas-no familiares.
- Tabla 4. Estadísticas básicas de los indicadores financieros en microempresas-familiares.
- Tabla 5. Estadísticas básicas de los indicadores financieros en pequeñas empresas-no familiares
- Tabla 6. Estadísticas básicas de los indicadores financieros en pequeñas empresas-familiares
- Tabla 7. Empresas que cuentan con junta directiva de acuerdo al tamaño y control (familiar y no familiar)
- Tabla 8. Directivos con cargos en otra compañía
- Tabla 9. Presencia de vínculo familiar entre los directores
- Tabla 10. Cumplimiento de reuniones
- Tabla 11. Indicador del CIU de acuerdo al conglomerado 1
- Tabla 12. Indicador del CIU de acuerdo al conglomerado 2
- Tabla 13. Indicador del CIU de acuerdo al conglomerado 1
- Tabla 14. Indicador del CIU de acuerdo al conglomerado 2

LISTADO DE GRAFICOS

Gráfico 1. Diagrama de matriz para los indicadores financieros en microempresas-no familiares.

Grafico 2. Diagrama de matriz para los indicadores financieros en microempresas-familiares.

Grafico 3. Diagrama de matriz para los indicadores financieros en pequeñas empresas-no familiares.

Grafico 4. Diagrama de matriz para los indicadores financieros en pequeñas empresas-familiares

Grafico 5. Conglomerado 1 para empresas no familiares

Grafico 6. Conglomerado 2 para empresas no familiares

Grafico 7. Conglomerado 1 para empresas familiares

Grafico 8. Conglomerado 2 para empresas familiares

RESUMEN

El siguiente trabajo busca identificar aspectos relevantes del gobierno corporativo y el desempeño financiero en las empresas familiares y no familiares cerradas, entender su funcionamiento y diferencias que tienen tanto las empresas familiares como las no familiares en el contexto colombiano, por medio de datos estadísticos reales que nos generan información sobre el estado en que se encuentran las organizaciones administrativa y económicamente. Lo cual servirá como fuente de información a futuras investigaciones.

Palabras clave: Indicadores financieros, Junta Directiva, empresas familiares.

ABSTRACT

The following work seeks to identify relevant aspects of corporate governance and financial performance in closed family and non-family businesses, to understand their functioning and differences that have both family and non-family businesses in the Colombian context, through real statistical data that We generate information about the state in which the organizations are administratively and economically. This will serve as a source of information for future research.

Key words: Financial indicators, Board of Directors, family firms.

1. INTRODUCCIÓN

Para la sociedad, el término de gobierno corporativo suena distante y complejo, pero en esencia es la manera de gobernar a las organizaciones para lograr el fin por el cual fueron creadas, es decir, obtener una mayor riqueza, empleos y más actividad económica. Logrando que las organizaciones crezcan de una adecuada forma, sin generar percances en su administración, si se logra incrementar la cultura de buen gobierno corporativo en la sociedad se podría mejorar considerablemente el desempeño financiero de la economía nacional.

La importancia del desempeño financiero de una empresa, formula las conclusiones e información de la organización, de cómo se encuentra. Para con esta información poder evaluar el futuro de la empresa, tomar decisiones, saber cómo y en qué momento invertir a beneficio de la organización.

Estos dos temas mencionados anteriormente son de gran atención, más cuando nos encontramos en un entorno competitivo y continuamente en cambio, que plantea un tremendo desafío para los gerentes de empresa, cumplir con las exigencias de los consumidores y la competencia mundial, es importante estudiar cómo se encuentran nuestras organizaciones en estos ámbitos de gobierno corporativo y desempeño financiero.

Al examinar la literatura se ha encontrado algunas sugerencias y herramientas de gran valor; sin embargo, no se encontró ninguna que sea específica e ilustre datos puntuales de las organizaciones a nivel nacional (Colombia), la anterior es la esencia del siguiente proyecto de grado aterrizada en empresas familiares y no familiares.

2. REVISION DE LITERATURA

El tema de gobierno corporativo ha tenido gran impacto en los últimos años en el ambiente organizacional, sin tener en cuenta el tamaño de las empresas (grandes, pequeñas y medianas). Esto debido a que las actuales crisis de las organizaciones y de los organismos encargados de ejercer las buenas prácticas empresariales, nos han llevado a plantear un estudio más a fondo sobre el gobierno corporativo en las empresas colombianas.

Esto puede ser visto como una oportunidad que tienen las empresas de acceder y competir abiertamente en los mercados internacionales, buscando mejorar el sistema administrativo y financiero a través de prácticas y políticas que permiten establecer transparencia tanto en las operaciones como en los órganos administrativos, contribuyendo a las buenas prácticas empresariales y el control de las organizaciones (Morales, 2006).

En el contexto colombiano las empresas pequeñas familiares no se encuentran formalizadas con lo que exige el mundo actual empresarial, convirtiéndose en una barrera para su crecimiento y toma de decisiones, ya sea por la concentración de poder en el dueño-gerente o por el gerente empírico que le apuesta todo a la técnica para trabajar, pero que se ve estancado al no otorgar responsabilidades (Morales,2006).

Villalonga, Amit, Trujillo, Guzmán (2014) analizan varias fuentes de consultores financieros en el tema de gobierno corporativo y encuentran que en la junta directiva es importante identificar el conflicto de intereses que presentan las empresas familiares y las no familiares. Estos autores destacan los tres principales problemas de agencia que se presentan en las organizaciones a nivel

global: i) el conflicto de interés entre los propietarios y los gerentes, ii) el control de los accionistas (familia) sobre la empresa, y iii) el conflicto de intereses entre los accionistas y acreedores.

En particular, las empresas familiares para mitigar algunos conflictos de intereses tienen mecanismos de gobernanza como la adquisición de deuda, siendo una forma de evitar la quiebra en caso dado de que se presente un conflicto de interés. Esta estrategia también es considerada una herramienta útil para disciplinar a los administradores, enfocándolos en las políticas de pago de esa deuda y la compensación de ejecutivos, con lo cual se logra disminuir el conflicto de interés entre los propietarios y los gerentes (Villalonga, Amit, Trujillo, Guzmán, 2014).

En esta misma línea de las empresas familiares, Magnussen y Sundelius (2011) encuentran que este tipo de organizaciones tiene características especiales que afectan su valor. Por ejemplo, en Europa la mayoría de empresas familiares no cotizan en bolsa, y tienen un menor crecimiento que el de las empresas no familiares, incluso después de considerar factores que influyen en el crecimiento.

Existen también características del gobierno corporativo que intervienen en el desarrollo de la empresa que son diferentes para las empresas familiares y no familiares, variables como: el perfil de los directivos, nivel de educación, el medio ambiente y las estrategias que se implementan en las organizaciones (Jorissen, Laveren, Martens y Reheul, 2000).

En términos generales, sin importar el tipo de empresa, Morales (2006) afirma que optar por un gobierno corporativo en las organizaciones puede conllevar a:

- incrementar el acceso de las empresas a financiamiento externo, lo que a su vez puede generar inversiones más importantes, mayor crecimiento y más empleos,
- producir mejoras en el desempeño financiero a través de una asignación más adecuada de los recursos y una mejor administración, y en términos generales, crear riqueza,
- reducir el riesgo de que se produzcan crisis financieras,
- involucrar a la organización en mercados extranjeros, aumentando ingresos y estabilidad.

Al respecto, es importante resaltar que países latinoamericanos donde prácticas de Gobierno Corporativo se llevan a cabo, tales como Brasil y Argentina, se destacan por desarrollar una mejor visión de los negocios, es decir, un mejor desempeño financiero, así mismo, en este ámbito obtienen diversos beneficios, tales como: i) costo de capital eficiente, fomentando la calidad y mejora continua, ii) estabilidad creciente, alta productividad y mayores niveles de eficiencia., iii) formalización de los procesos corporativos, políticas y procedimientos, y iv). Sistemas eficientes de administración de riesgos y control interno. (González, 2007).

Respecto a mejoras en el desempeño financiero Magnussen y Sundelius (2011) encuentran que el ROA y la restricción financiera influyen en el crecimiento de las empresas familiares y no familiares. Tema sobre el cual Jorissen, Laveren, Martens y Reheul (2000) realizaron un estudio en Bélgica, evidenciando que el desempeño financiero en las empresas familiares y no familiares presentan diferencias en temas relacionados con las actividades de exportación, la planificación a corto plazo, el uso de indicadores financieros, los sistemas de

compensación, la financiación a largo plazo, e incluso hay diferencias en el tamaño y la edad de las empresas.

Además, en el contexto colombiano, González, Guzmán, Trujillo (2007) analiza la relación con el gobierno corporativo y el desempeño financiero de las empresas familiares cerradas, encontrando que un mal desempeño financiero de las empresas no familiares lleva a un incremento en la rotación de los puestos en las juntas directivas. La evidencia encontrada por este autor sugiere que en empresas con involucramiento familiar esto no sucede, porque en este tipo de empresas los dueños son condescendientes con sus directores cuando el rendimiento financiero no es el deseado.

3. METODOLOGIA.

Este apartado contiene la metodología que se utilizó en la presente tesis, la cual presenta la descripción de: 1) las bases de datos y fuentes de información, 2) la información financiera a utilizar, 3) las variables de gobierno corporativo y 4) la metodología estadística utilizada.

3.1. BASE DE DATOS Y FUENTES

Para identificar y reunir características del desempeño financiero de las empresas familiares y no familiares en Colombia, se utilizaron los estados financieros reportados por 24.673 a la Superintendencia de Sociedades – (supersociedades) en el año 2009, en el Sistema de Información y reporte empresarial (SIREM), para las cuales se calcularon diferentes indicadores financieros relacionados con liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad.

Esta base fue depurada dejando aquellas empresas que presentaban información completa y confiable de los diferentes indicadores financieros, con los siguientes criterios: i) la rotación de cuentas por cobrar tiene que ser mayor a cero y menor a 10.000, ii) la prueba ácida tiene que ser mayor a cero, iii) la rotación de inventarios tiene que ser menor a 1000, iv) la razón corriente tiene que ser mayor a cero.

Se establecieron otros criterios tales como: v) la rentabilidad neta del activo (ROA Neto) tienen que ser mayor a menos uno y menor a uno, vi) la rentabilidad neta del patrimonio (ROE Neto) tiene que ser mayor a menos uno y menor a uno y iv) los márgenes de utilidad tienen que ser positivos. El número total de empresas se redujo a 18.588.

A las 18.588 empresas se les calculó el logaritmo natural del total de activos para establecer el tamaño de las organizaciones a estudiar. Además, para establecer el sector o actividad económica a la cual pertenecen estas empresas se identificó la Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU.

A esa nueva base de datos se unió la información del Anexo jurídico 1 referente a características del gobierno corporativo, reportado por las empresas también a la supersociedades. Con este anexo se recopila información relevante sobre: el máximo órgano social, los administradores, la estructura de propiedad y la junta directiva.

Al hacer el cruce de las dos bases de datos se encontró que el número de empresas que contaban con los dos reportes ascendió a 11.440, el cual será el número de empresas cuyas características serán analizadas.

3.2. INDICADORES FINANCIEROS

Para llevar a cabo el desempeño financiero se construyeron diferentes indicadores de rentabilidad, deuda, liquidez y actividad.

Dentro de los indicadores de rentabilidad que se tendrán en cuenta están, el ROA y el ROE netos. El ROA, puesto que Magnussen y Sundelius (2011) lo consideran una medida de rentabilidad relevante tanto en las empresas familiares como las no familiares.

Teniendo en cuenta que Villalonga, Amit, Trujillo Y Guzmán (2014) afirman que la deuda en las empresas familiares puede evitar la quiebra en caso de que se presente algún conflicto de interés, se analizará el nivel de endeudamiento de las empresas donde se estudiara el indicador razón de deuda.

Adicional, medidas financieras que evalúen la liquidez y la actividad de las empresas serán tenidas en cuenta, ya que Jorissen, Laveren, Martens y Reheul (2000) recalcan las diferencias en el uso de indicadores financieros para empresas familiares y no familiares. En particular en el tema de liquidez se incluirá la razón corriente, en el tema de actividad la rotación del activo.

Estos indicadores se han calculado con base en la información de las empresas que presentaron estados financieros a la superintendencia de Sociedades durante el año 2009.

3.3. GOBIERNO CORPORATIVO.

Las variables de gobierno corporativo se relacionan en su mayoría con la presencia o no de junta directiva para dar consejo a los dueños de empresa en

el proceso de toma de decisiones efectiva. En particular se cuenta con las siguientes variables en este sentido:

1. la organización cuenta o no con junta directiva (Si o no).

En particular para las empresas que tengan junta directiva se analizarán aspectos particulares de sus directores tales como el hecho de ejercer cargos en otras compañías, presencia de vínculos familiares de los directores de la junta para la toma de decisiones, y si la junta realiza las reuniones ordinarias previstas,

Las preguntas que evidencian estos aspectos son:

2. Los miembros que pertenecen a la junta directiva ejercen sus cargos en otras compañías (Si o no),
3. Hay presencia de vínculo entre los directores de la junta directiva a la hora de tomar decisiones ya sea por matrimonio o parentesco, tercer grado de consanguinidad, segundo de afinidad (suegros, yernos, nueras, cuñados) y primero civil (hijo adoptado) (Si o no),
4. Se han efectuado las reuniones ordinarias de la Junta Directiva previstas en los estatutos (Si o no).

3.4. METODOLOGÍA ESTADÍSTICA

La metodología estadística utilizada se enfoca en dos aspectos: análisis univariado y multivariado.

El análisis univariado está basado en el cruce de variables involucrado con el fin de caracterizar a las empresas por tamaño y el tipo de control (familiar o no familiar), utilizando diagrama de matriz. Esta es una herramienta gráfica que muestra la conexión o relación entre, causas y procesos, métodos y objetivos y,

en general, entre conjuntos de datos, en la forma de una tabla (matriz). La relación se indica en cada intersección de filas y columnas. Dicha herramienta proporciona un juicio rápido de la forma como cada variable está relacionada con todas las demás variables.

El análisis multivariado involucra análisis de clúster. El análisis de Clúster o conglomerado permite realizar una comparación de las características sobre desempeño financiero y de gobierno corporativo de las empresas familiares con las no familiares. Esta técnica estadística permite realizar clasificaciones de individuos en grupos o conglomerados homogéneos. En este tipo de análisis los grupos son desconocidos a priori. El criterio de homogeneidad es determinado por medidas de similitud que básicamente son distancias entre individuos. Entre las distancias más conocidas están: la distancia euclídea, distancia de Mahalanobis, distancia del vecino más cercano, distancia entre centroides, distancia de Ward, entre otras.

4. ANALISIS DE INFORMACIÓN

Esta sección contiene dos partes. La primera describe el análisis univariado y la segunda el multivariado, a partir de la técnica de clúster o conglomerado.

4.1. ANALISIS UNIVARIADO

El análisis univariado se realizará para las variables de desempeño financiero y de gobierno corporativo en las empresas familiares y no familiares.

4.1.1. Variables de desempeño financiero

Como ya se mencionó, el desempeño financiero para las empresas familiares y no familiares, están categorizadas dentro de aspectos de liquidez, actividad,

endeudamiento y rentabilidad. Dado que las variables financieras se han analizado teniendo en cuenta el tamaño de las empresas y el tipo de control que presentan (familiar o no), a continuación, se describen los criterios utilizados para clasificar las empresas de acuerdo a estos dos aspectos.

- **De acuerdo al tamaño**

Teniendo en cuenta que en Colombia el segmento empresarial está clasificado en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, se utilizó el criterio de la Ley 590 de 2000¹:

La muestra analizada correspondiente a 11.440 organizaciones no presentó empresas grandes ni medianas, la distribución de micro y pequeñas empresas de la muestra se presenta en la tabla 1.

Tabla 1. Clasificación del tamaño de las empresas

TAMAÑO	FREQ.	PORCEN.	CUM.
Microempresas	11.354	99.25	99.25
Pequeñas empresas	86	0.75	100.00
Total	11.440	100.00	

Se observa que, de un total de 11.440 empresas, existen 11.354 microempresas con una mayor participación del 99.25%, seguido de las pequeñas que contienen 86 empresas con una menor participación de tan solo el 0.75%.

¹ La ley 590 de 2000 establece la clasificación por tamaño de las empresas en Colombia. Se consideran micro aquellas empresas que cuenten con activos hasta 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes. Pequeñas empresas son las que presentan activos superiores a 500 y hasta 5.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes. Las medianas empresas son las que cuenten con activos superiores a 5.000 y hasta 30.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes. Se consideran grandes empresas las que cuenten con activos superiores a 30.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

- **De acuerdo al control**

En el anexo jurídico del 2008, la encuesta de la junta directiva presentada por supersociedades la variable que establece el control de las empresas está representada por la siguiente pregunta:

“El control económico, el administrativo o el financiero es ejercido por: la primera generación, la segunda generación y la tercera generación. (si o no).”

Es de aclarar que, si el control es ejercido por alguna de las tres generaciones, es porque se trata de una empresa familiar. Cuando la generación no aplica, se trata de una empresa no familiar.

En la tabla 2 se presenta la distribución de las empresas dependiendo del tipo de empresa, familiar o no familiar.

**Tabla 2: Clasificación de las empresas de acuerdo al control
(familiar o no familiar)**

EMPRESAS:	FREQ.	PORCEN.	CUM.
No familiares	6.150	53,76	53,76
familiares	5.290	46,24	100
Total	11.440	100	

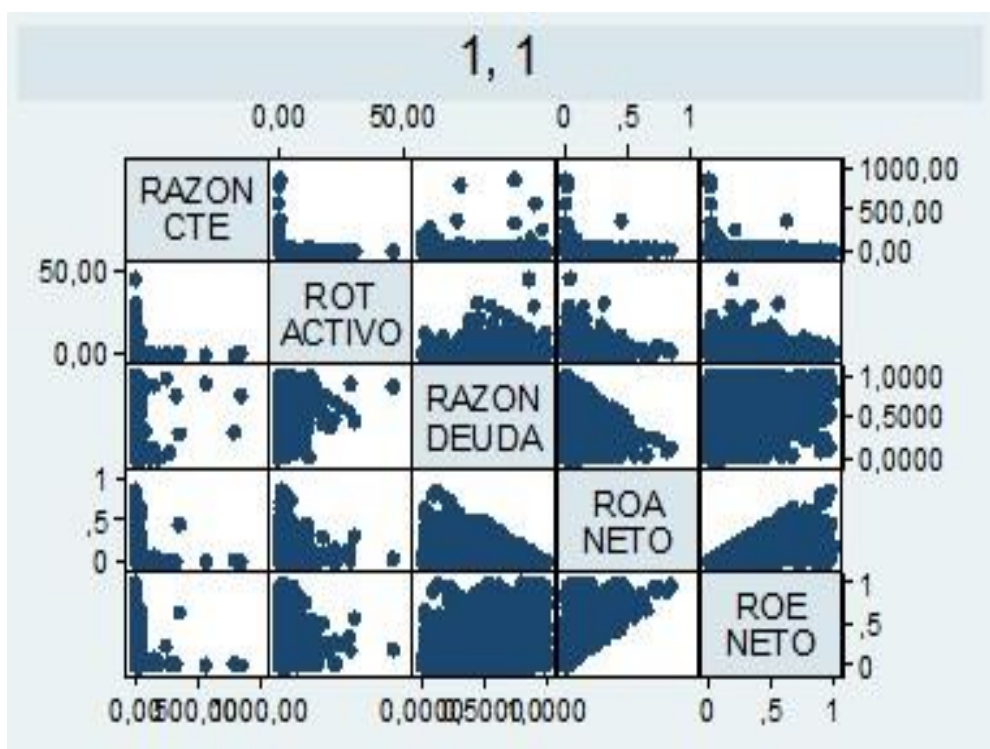
Se observa que de las 11.440 empresas que conforman la muestra, 6.150 son empresas no familiares, las cuales representan el 53,76%. Las empresas familiares de la muestra estudiada ascienden a 5.290 y representan el 46,24% restante.

A continuación, se presenta la descripción de los indicadores financieros analizados, para los dos tamaños de empresa encontrados (microempresas y empresas pequeñas) teniendo en cuenta si son empresas familiares o no familiares.

Microempresas y que son empresas no familiares.

En el gráfico 1 y en la tabla 3 se presenta el diagrama matriz para las variables de razón corriente, rotación del activo, razón de deuda, ROA Y ROE netos, para las empresas micro y que son no familiares, y las estadísticas básicas para estas mismas variables dentro de la misma clasificación de empresas.

Gráfico 1. Diagrama de matriz para los indicadores financieros en microempresas-no familiares



**Tabla 3: Estadísticas básicas de los indicadores financieros en
microempresas-no familiares**

VARIABLE	Nro. DE EMPRESAS	MEDIA	DESV. ESTANDAR	MIN	MAX
LIQUIDEZ					
RAZONCTE	6081	3,46781	19,25229	0,0056729	853,1834
ACTIVIDAD					
ROACTIVO	6081	1,689959	1,884608	0,0054718	45,91904
DEUDA					
RAZONDEUDA	6081	0,5003794	0,2376337	0,0002545	0,9995776
RENTABILIDAD					
ROANETO	6081	0,066398	0,0754636	0	0,856119
ROENETO	6081	0,1528407	0,1579909	0	0,9955215

Se observa que de la muestra las empresas micro no familiares ascienden a 6.081, es decir más del 50% de la muestra estudiada. En cuanto a la liquidez de estas, la razón corriente en promedio fue de 3,46, entre un intervalo de 0 y 1.000, es decir son empresas que cuentan con suficiente capacidad para cubrir sus obligaciones financieras a corto plazo.

En cuanto a la actividad de este tipo de empresas, medida a través de la rotación del activo, tienen una media de 1,68, entre un intervalo de 0 y 50, indicando el aporte de las ventas en la financiación del activo total, evidenciando un resultado favorable.

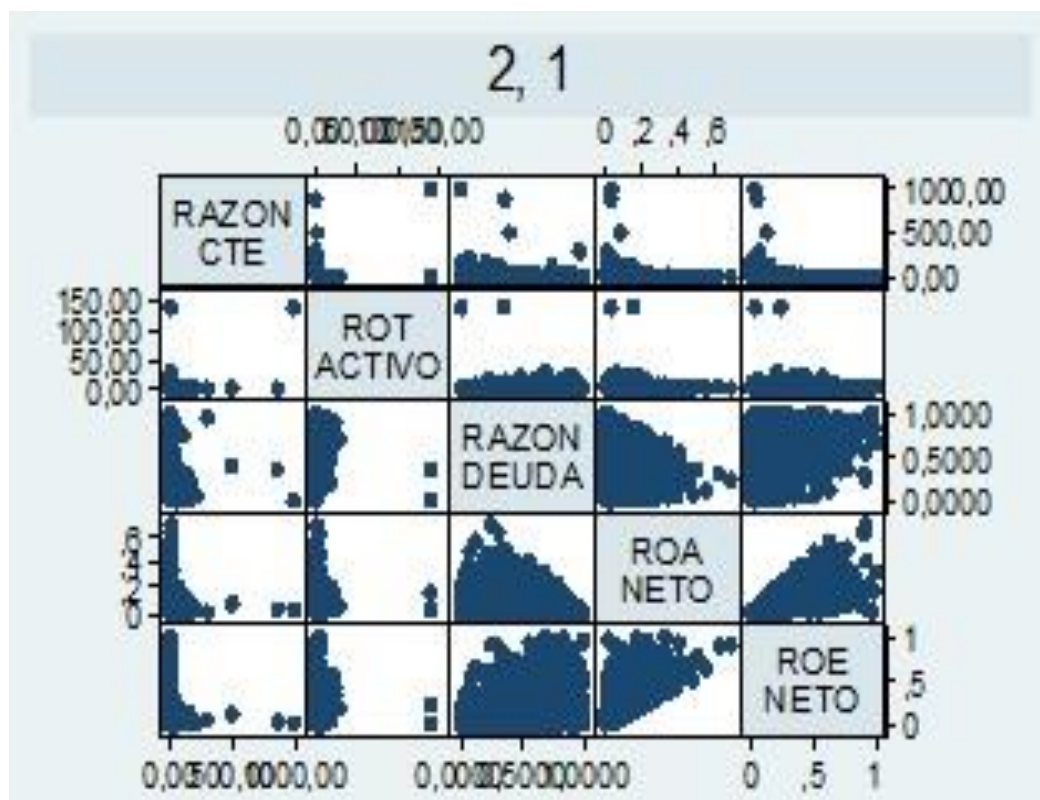
Respecto al indicador de endeudamiento, en promedio estas empresas están financiadas en igual proporción por deuda que por recursos propios.

Finalmente, la rentabilidad de las microempresas no familiares evidencia resultados de ROA neto positivos, en un intervalo de 0 y 100%, con una media del 6%. El ROE neto de estas empresas también es positivo, y se encuentra en un mismo intervalo de 0 y 100% pero con una media de 15%, ya que evidencia las eficiencias de estas empresas para generar utilidad y rotar su activo.

Microempresas y que son empresas familiares.

En el gráfico 2 y en la tabla 4 se muestran el diagrama de matriz para las 5 variables mencionadas anteriormente, en las empresas de tamaño micro y que son familiares al igual que las estadísticas básicas para estas mismas variables dentro de la misma clasificación de empresas.

Grafico 2. Diagrama de matriz para los indicadores financieros en microempresas-familiares



**Tabla 4. Estadísticas básicas de los indicadores financieros en
microempresas-familiares**

VARIABLE	Nro. DE EMPRESAS	MEDIA	DESV. ESTANDAR	MIN	MAX
LIQUIDEZ					
RAZONCTE	5273	3,4923	21,24241	0,0109813	991,0897
ACTIVIDAD					
ROACTIVO	5273	1,703831	3,098367	0,0060933	138,2186
DEUDA					
RAZONDEUDA	5273	0,5008115	0,2242334	0,0002859	0,9921752
RENTABILIDAD					
ROANETO	5273	0,0599941	0,061061	0,0000132	0,6872264
ROENETO	5273	0,137446	0,1354731	0,0000173	0,9961089

De todos los datos analizados, se registraron 5.273 organizaciones que entran al rango de microempresas que presenta control por parte de una familia, es decir el 46% de las 11.440 organizaciones que componen la muestra.

En cuanto a la liquidez se puede resaltar que la razón corriente tiene un promedio de 3,49 y un rango de 0 a 1000, indicando que las microempresas que son familiares están aportando suficientes activos de corto plazo para cubrir sus pasivos a corto plazo.

En lo correspondiente a la actividad de este tipo de empresas, la rotación del activo nos muestra una media de 1,70 que se encuentran en un intervalo de 0 a 50 indicando una buena recuperación del activo a través de las ventas.

Dentro del indicador de endeudamiento se observa que las microempresas con control ejercido a través de una familia se financian en promedio en la misma proporción con deuda que con recursos propios.

En lo que concierne con la rentabilidad de las empresas micro-familiares el ROA neto se encuentra con una media del 5% en un intervalo de 0% y 60% que nos muestra cuanto aportan los activos a la utilidad neta, En cambio el ROE neto tiene una media de 13% en un intervalo de 0% y 100%.

Delos análisis anteriores podemos concluir que la diferencia entre las microempresas que están controladas por miembros familiares y por miembros que no son familiares radica en el aspecto de rentabilidad dado que en las no familiares el activo y el patrimonio aportan mayoritariamente a las utilidades. En los demás aspectos no tienen diferencias significativas, al contrario, son similares.

Pequeñas empresas no familiares.

En el gráfico 3 y la tabla 5 se presentan el diagrama matriz para las variables de razón corriente, rotación del activo, razón de deuda, ROA Y ROE netos, para las pequeñas empresas y que son no familiares, y las estadísticas básicas para estas mismas variables dentro de la misma clasificación de empresas.

Grafico 3. Diagrama de matriz para los indicadores financieros en pequeñas empresas-no familiares

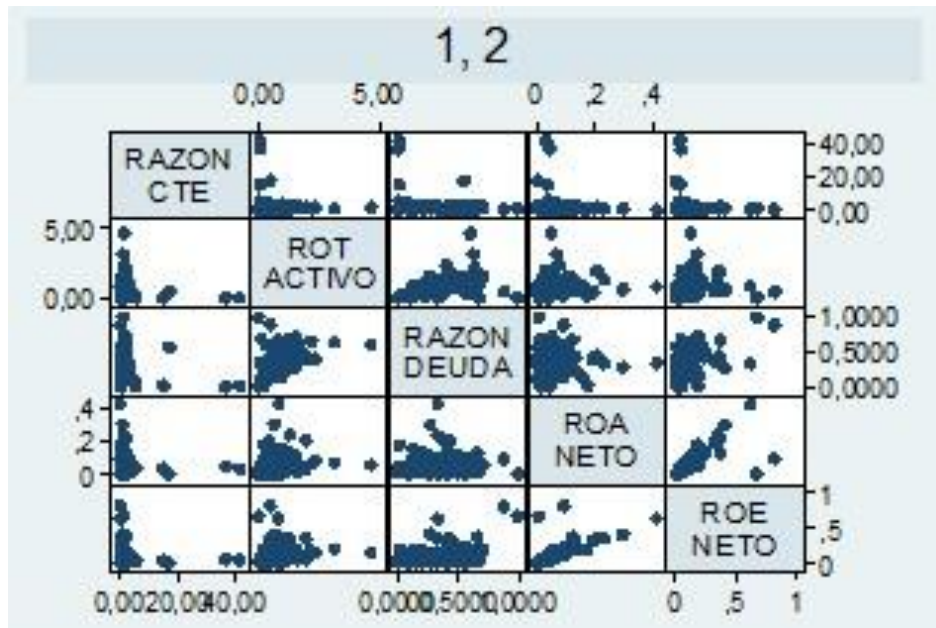


Tabla 5. Estadísticas básicas de los indicadores financieros en pequeñas empresas-no familiares

VARIABLE	Nro. DE EMPRESAS	MEDIA	DES. ESTANDAR	MIN	MAX
LIQUIDEZ					
RAZONCTE	69	3,137441	6,865379	0,284681	41,98172
ACTIVIDAD					
ROACTIVO	69	0,9026593	0,7695562	0,0254678	4,684181
DEUDA					
RAZONDEUDA	69	0,3746706	0,2197263	0,003085	0,9888067
RENTABILIDAD					
ROANETO	69	0,0722156	0,0709635	0,0034846	0,416433
ROENETO	69	0,1400069	0,1538768	0,0038845	0,82181

Se observa que 69 es el número de pequeñas empresas y que son no familiares, lo cual corresponde tan solo a un 1% de las 11.440 empresas estudiadas.

En el aspecto de liquidez, la razón corriente en las pequeñas empresas no familiares se encuentra en un intervalo más pequeño de 0 a 40 y una media de 3,13, indicando la capacidad de este tipo de empresas para cubrir sus obligaciones a corto plazo, lo que quiere decir que las pequeñas empresas si pueden cubrir las deudas a corto plazo teniendo en cuenta los inventarios.

Por el lado de la actividad, la rotación del activo se encuentra igualmente en un intervalo más pequeño de 0 a 5 y una media de 0,90, indicando la eficiencia del activo para generar ventas

Siguiendo con la deuda, la razón de deuda nos muestra un intervalo de 0% a 100% donde los datos se encuentran repartidos a lo largo de este intervalo, con una media del 37,46%, indicando el grado de la inversión efectuada por terceros, es decir, del total de la inversión de la empresa el 37,46% está siendo financiado por terceros.

En lo relacionado con la rentabilidad, el ROA neto se encuentra en un intervalo reducido de 0% y 40% con una media de 7,2%, indicando la manera en que las empresas pequeñas aprovechan sus activos para generar beneficios. El ROE neto, genero una mayor media del 14%, en un intervalo de 0% y 100%, indicando lo que el patrimonio contribuye a las utilidades.

Pequeñas empresas familiares

A continuación, el gráfico 4 y la tabla 6 muestran el diagrama de matriz para las variables de razón corriente, rotación del activo, razón de deuda, ROA Y ROE netos, para las pequeñas empresas y que son no familiares, al igual que las

estadísticas básicas para estas mismas variables dentro de la misma clasificación de empresas.

Grafico 4. Diagrama de matriz para los indicadores financieros en pequeñas empresas-familiares

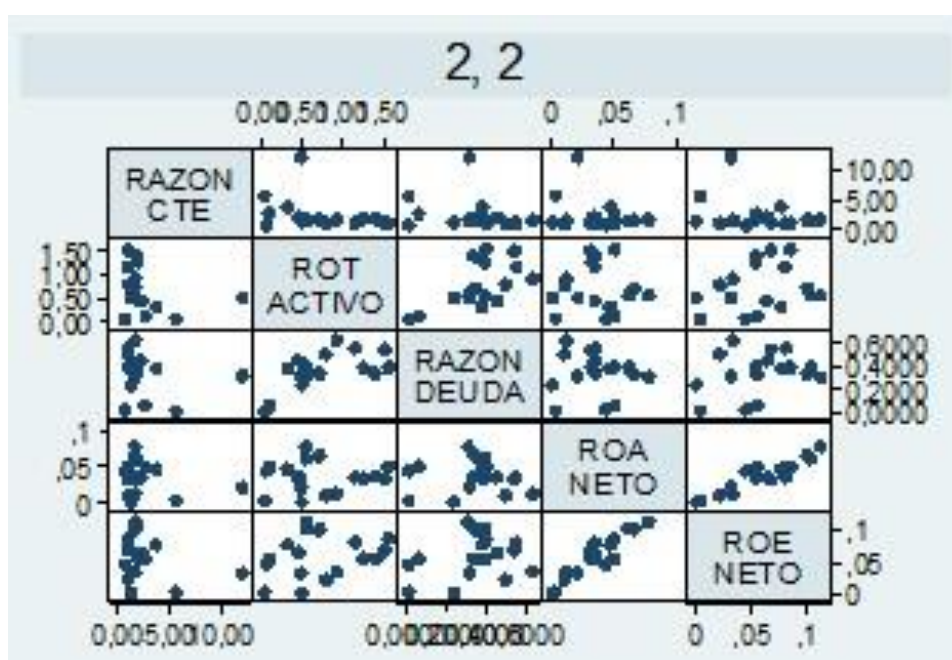


Tabla 6. Estadísticas básicas de los indicadores financieros en pequeñas empresas-familiares

VARIABLE	Nro. DE EMPRESAS	MEDIA	DESV. ESTANDAR	MIN	MAX
LIQUIDEZ					
RAZONCTE	17	2,544419	2,736519	0,6508121	12,07909
ACTIVIDAD					
ROACTIVO	17	0,7222761	0,5049724	0,0311778	1,561068
DEUDA					
RAZONDEUDA	17	0,3469101	0,181978	0,0112832	0,6367954
RENTABILIDAD					
ROANETO	17	0,0363694	0,021893	0,0005163	0,07763

ROENETO	17	0,0581388	0,0329763	0,0006754	0,1124546
---------	----	-----------	-----------	-----------	-----------

Se observa que, de las pequeñas empresas familiares, solo se cuenta con 17 de las 11.440 empresas estudiadas, correspondiente a un mínimo porcentaje del 0,15%. En cuanto al indicador de liquidez, la razón corriente es en promedio de 2,54, en un intervalo de 0 a 10, lo que indica que, a pesar de su tamaño y control familiar, tienen buen flujo de dinero y por tanto pueden liquidar sus deudas a corto plazo.

En cuanto a la actividad, las pequeñas empresas familiares, presentan una rotación de activos en un intervalo de 0 a 1.5 con una media de 0,72 que es lo que las ventas aportan al activo total en su financiamiento. Este indicador es más bajo, respecto al grupo de microempresas precisamente porque el tamaño de las empresas aumenta, entonces se torna más difícil para ellas recuperar el activo a través de las ventas.

Dentro de los indicadores de endeudamiento se observa la razón de deuda con un promedio de 34% y un intervalo de 0% y 60%. Lo anterior indica que, en promedio el 34% de los activos está financiado por los acreedores.

Por otro lado, estas empresas presentan un ROA neto en promedio de 3,6% en un intervalo de 0% y 10% y un ROE neto en promedio de 5,8% en el mismo intervalo del ROA neto.

En conclusión, las empresas pequeñas familiares y no familiares en los aspectos de liquidez, actividad y deuda son similares, teniendo en cuenta que las familiares presentan valores por debajo de las no familiares. La principal diferencia entre las empresas pequeñas que sus dueños son familiares con

aquellos que no presentan esta característica en la propiedad radica en la rentabilidad. Dado que su ROA neto y ROE neto son mucho mayores.

4.1.2. Variables de gobierno corporativo

A continuación, se presenta el análisis de las variables de gobierno corporativo, y de la misma forma que en el caso de indicadores financieros, éste se realizará teniendo en cuenta el tamaño y el tipo de empresa (familiar y no familiar) de la muestra.

Es de recordar que la principal variable de gobierno corporativo se enfoca en la característica que la empresa cuente con junta directiva para dar consejo y realizar control sobre las decisiones estratégicas que realice la empresa.

- **Existencia de junta directiva**

En la tabla 2 se muestra la descripción de la principal variable mencionada anteriormente, detallando el número total de las empresas que cuentan con junta directiva de acuerdo al control (familiar y no familiar) y de acuerdo al tamaño, micro y pequeñas empresas.

Tabla 7. Empresas que cuentan con junta directiva de acuerdo al tamaño y control (familiar y no familiar)

JUNTA DIRECTIVA	Micro	Pequeñas	Total
No familiares	3.612	59	3.671
Familiares	3.015	15	3.030
Total	6.627	74	6.701

Como podemos observar, que de las 11.440 empresas de la muestra 6.701 empresas cuentan con junta directiva, es decir, el 58.57% de las empresas de la muestra. A la luz de la literatura este porcentaje refleja lo mencionado por (Morales, 2006), respecto a que el gobierno corporativo a medida que pasan los años se vuelve importante para enfrentar los nuevos desafíos organizacionales.

De las 6.627 microempresas que presentan junta directiva como órgano consultivo en la toma de decisiones, es decir 58,36% de la muestra, el 54,5% hace referencia a empresas no familiares y 45.5% a empresas familiares.

Del total de 86 empresas pequeñas de la muestra, 74 empresas es decir el 86% presentaron junta directiva, de las cuales el 80% son empresas no familiares y 20% son empresas familiares.

Se observa para los dos tipos de tamaño que están representados en la muestra, que las empresas no familiares son en su mayoría las que presentan junta directiva. Es más, a medida que aumenta el tamaño de la empresa, el porcentaje de empresas familiares que presentan junta directiva disminuye.

Dado este análisis resulta interesante, por tanto, revisar las características individuales que presentan las juntas directivas, ya que como lo mencionan Jorissen, Laveren, Martens y Reheul (2000), existen diferencias en las características del gobierno corporativo para las empresas familiares y no familiares.

Se resalta que la fuente de esta información fue la encuesta del mismo anexo jurídico de Supersociedades para el año 2008. Además, para las empresas que tienen junta se analizan aspectos sobre sus directores, algunas mencionadas anteriormente, en lo relacionado con el ejercicio de funciones en otras

compañías, la presencia de vínculos familiares entre ellos, el cumplimiento de las reuniones ordinarias previstas y si existe protocolo de familia.

Directivos que tienen cargos en otras compañías

En la tabla 8 se presenta el número de empresas cuyos miembros de junta directiva se desempeñan en cargos en otra compañía. Siguiendo el lineamiento anterior, esta información se analizó de acuerdo al tamaño de la empresa y al control que presenta (familiar y no familiar).

Tabla 8. Directivos con cargos en otra compañía

CARGOS EN OTRA COMPAÑÍA	Micro	Pequeñas	Total
No familiares	2.079	47	2.126
Familiares	1.487	15	1.502
Total	3.566	62	3.628

Se puede observar que en 54.14% de las 6.701 empresas que cuentan con junta directiva, los miembros de la junta directiva de las empresas se desempeñan con cargos en otras empresas. Esta alta proporción es una medida de calidad sobre el consejo que los directivos proveen a la empresa. Ya que la intuición sugiere que los miembros con cargos en otras empresas presentan experiencia relevante que puede beneficiar a la empresa en la toma de decisiones.

Además, las empresas no familiares presentan en sus juntas directivas una mayor proporción de directivos con cargos en otras compañías y del orden de

57,91% (2.126 de 3.671), frente a las familiares en las cuales es de 49.57% (1.502 de 3.030).

Presencia de vínculo familiar

La tabla 9 nos muestra el número de empresas donde los directores de la junta directiva son familiares en primer, segundo o tercer grado de consanguinidad, o segundo de afinidad.

Tabla 9. Presencia de vínculo familiar entre los directores

TOMA DE DECISIONES	Micro	Pequeñas	Total
No familiares	917	4	921
Familiares	2.427	10	2.437
Total	3.344	14	3.358

De acuerdo a la tabla anterior se puede observar que de las empresas que cuentan con junta directiva, 3.358 empresas tienen presencia de vínculo familiar a la hora de tomar decisiones, es decir, en el 50,11% de ellas, los directores son familiares, en primer, segundo o tercer grado de consanguinidad o segundo de afinidad. Lo anterior afecta la toma de decisiones dado que, si existe algún tipo de vínculo familiar, estas decisiones podrían ser influenciadas o ejercerse sobre algún poder a la hora de ser tomadas.

En lo que concierne con las empresas no familiares, se encontró que el 25,08% de 3.671, presentan algún tipo de vínculo familiar a la hora de tomar decisiones. Mientras que, de las empresas familiares, el 80,42% de 3030, cumplen.

Cumplimiento de las reuniones ordinarias de la junta directiva previstas

La tabla 10 nos muestra el cumplimiento de las reuniones que son establecidas por la junta directiva de acuerdo al tamaño y el control (familiar y no familiar), observando si se han efectuado las reuniones ordinarias de la junta directiva previstas en los estatutos.

Tabla 10. Cumplimiento de reuniones

REUNIONES JUNTA DIRECTIVA	Micro	Pequeñas	Total
No familiares	3.317	58	3.375
Familiares	2.779	15	2.794
Total	6.096	73	6.169

De la tabla anterior, se observa que el 92.06% de 6.701, cumplen con las reuniones ordinarias de la junta directiva previstas en los estatutos. Observando el compromiso que los integrantes establecen con las reuniones previstas.

En cuanto al control, podemos ver que las empresas familiares cuentan con un mayor porcentaje respecto al cumplimiento de reuniones de 92,21% de 3.030 empresas que cuentan con junta directiva, frente al 91,93% de 3.671 empresas no familiares que tienen junta directiva.

4.2. ANALISIS DE CLUSTER.

4.2.1. Clúster

➤ Empresas no familiares

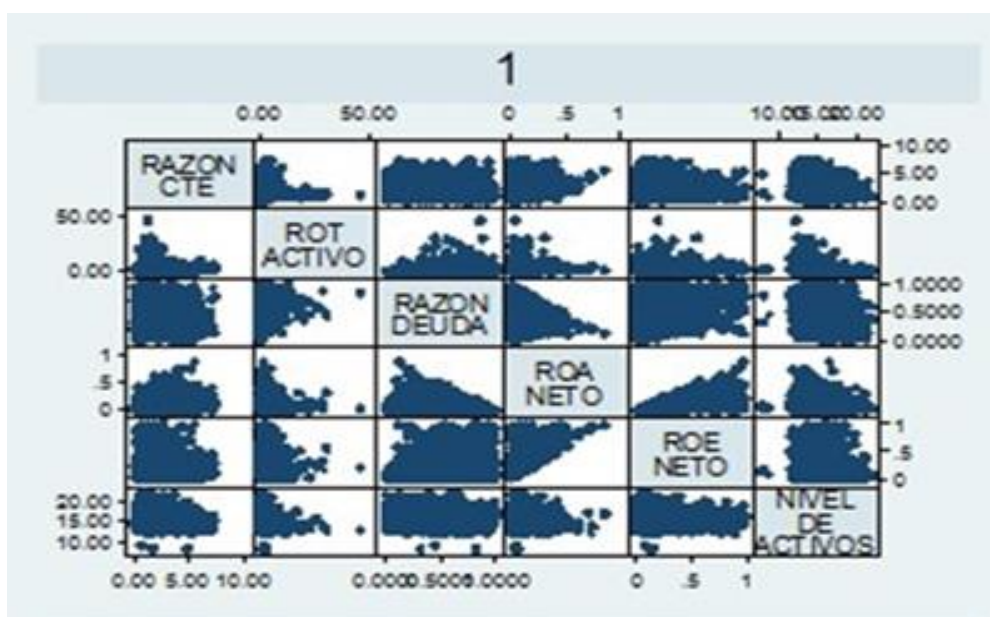
En los siguientes gráficos se muestra el análisis de las 6 razones financieras tales como: razón corriente, rotación del activo, razón de deuda, ROA neto, ROE neto y nivel de activos, por medio de la caracterización de conglomerados en las empresas no familiares.

Conglomerado 1

El grupo 1 quedo conformado por un total de 5.719 empresas, de las cuales las empresas con mayor participación son las que ejercen actividades de comercializar al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y repuestos (G), con un 32,31% y las empresas de suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado (D) con el 24,76% de participación.

Por otro lado las empresas que tienen menor participación son las de explotación de minas y canteras (B) con un 9%, seguido de las empresas que pertenecen al sector educativo (P) con tan solo un 0,14%.

Gráfico 5. Conglomerado 1 para empresas no familiares



Como podemos ver en el grafico 5, la mayoría de las empresas pertenecen a este grupo, donde su tamaño es de 10.000 a 20.000, la razón corriente se encuentra en intervalos de 0 a 10.000, en cuanto a la actividad de este grupo de empresas la rotación del activo se encuentra en intervalos de 0 a 50, siguiendo con el indicador de endeudamiento la variable razón de deuda está entre los valores de 0% y 100% por último el ROA neto y ROE neto se encuentran en un intervalo de 0% y 100%.

Tabla 11. Indicador del CIU de acuerdo al conglomerado 1

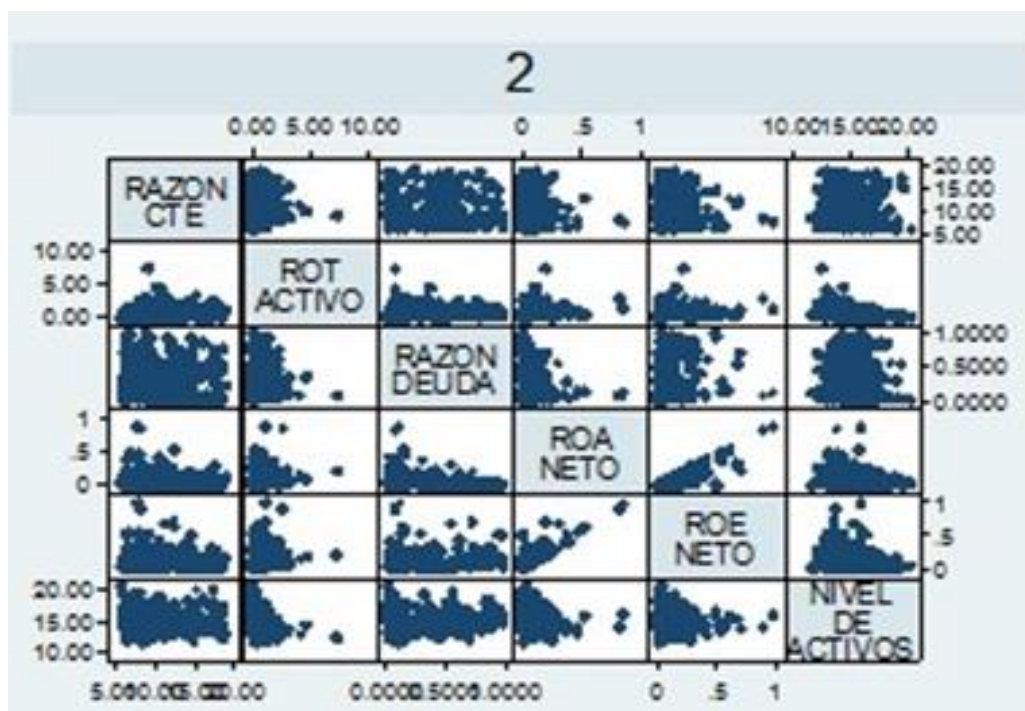
INDICADOR CIU	Freq.	Percent	Cum.
B	5	0,09%	0,09%
P	8	0,14%	0,23%
M	23	0,40%	0,63%
N	25	0,44%	1,07%
E	26	0,45%	1,52%
J	69	1,21%	2,73%
C	86	1,50%	4,23%
O	127	2,22%	6,45%
H	137	2,40%	8,85%
I	234	4,09%	12,94%
A	269	4,70%	17,64%
F	558	9,76%	27,40%
K	888	15,53%	42,93%
D	1.416	24,76%	67,69%
G	1.848	32,31%	100,00%
Total	5.719	100,00%	

Conglomerado 2

El grupo 2 quedó conformado por un total de 333 empresas, donde la mayor participación, pertenece a actividades financieras y de seguros (K), con una participación del 28,23%, seguido por las actividades de comercializar al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y repuestos (G), con un 18,32%, después sigue las empresas de construcción con un valor muy cercano (F) del 15,92% de participación.

En cambio, el sector que tienen una mínima participación en este grupo son el de industrias manufactureras (C) con un 3%, seguido por las empresas que pertenecen a la distribución de agua, evacuación, tratamiento de aguas residuales, gestión de desechos y actividades de saneamiento ambiental (E), con un 6%, al igual que el sector de transporte y almacenamiento(H).

Grafico 6. Conglomerado 2 para empresas no familiares



Como se puede observar en el grafico 6, es un grupo más pequeño, sin embargo, al igual que el conglomerado 1 los tamaños de las empresas varían entre 10000 y 20000, la razón corriente de este grupo se encuentra entre 5.000 y 20.000, intervalo más grande a comparación con anterior análisis, el ROA neto y ROE neto se encuentran en un intervalo de 0% y 100%, finalmente la razón de deuda se estableció en un intervalo del 0 al 100%.

Tabla 12. Indicador del CIU de acuerdo al conglomerado 2

INDICADOR CIU	Freq.	Percent	Cum.
C	1	0,30%	0,30%
E	2	0,60%	0,90%
H	2	0,60%	1,50%
M	3	0,90%	2,40%
J	7	2,10%	4,50%
O	12	3,60%	8,11%
I	16	4,80%	12,91%
A	34	10,21%	23,12%
D	48	14,41%	37,54%
F	53	15,92%	53,45%
G	61	18,32%	71,77%
K	94	28,23%	100,00%
Total	333	100,00%	

➤ **Empresas familiares**

A continuación, los siguientes gráficos muestran el análisis de las 6 razones financieras tales como: razón corriente, rotación del activo, razón de deuda, ROA neto, ROE neto y nivel de activos, por medio de la caracterización de conglomerados en las empresas familiares.

Conglomerado 1

El grupo 1 de las empresas familiares quedo conformado por un total de 4.592 empresa, de las cuales 1.830 son empresas de comercializar al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y repuestos (G), con una mayor participación de 39,85%. Un tamaño que varía entre 10.000 y 20.000, ROE neto con valores entre 0% y 60% y un ROA neto con valores entre 0% y 100%. Seguido por 1.138 empresas que tienen una participación de 24,78% en el grupo. Finalmente, los dos sectores que tienen una menor participación son: explotación de minas y canteras (B) y actividades de servicios administrativos y de apoyo (N), con un 0,11% y 20% respectivamente. La razón corriente de este grupo se encuentra en intervalos de 0 a 20.000, la rotación del activo se encuentra en intervalos de 0 a 4.000, siguiendo con el indicador de endeudamiento la variable razón de deuda está entre los valores de 0% y 100%.

Grafico 7. Conglomerado 1 para empresas familiares

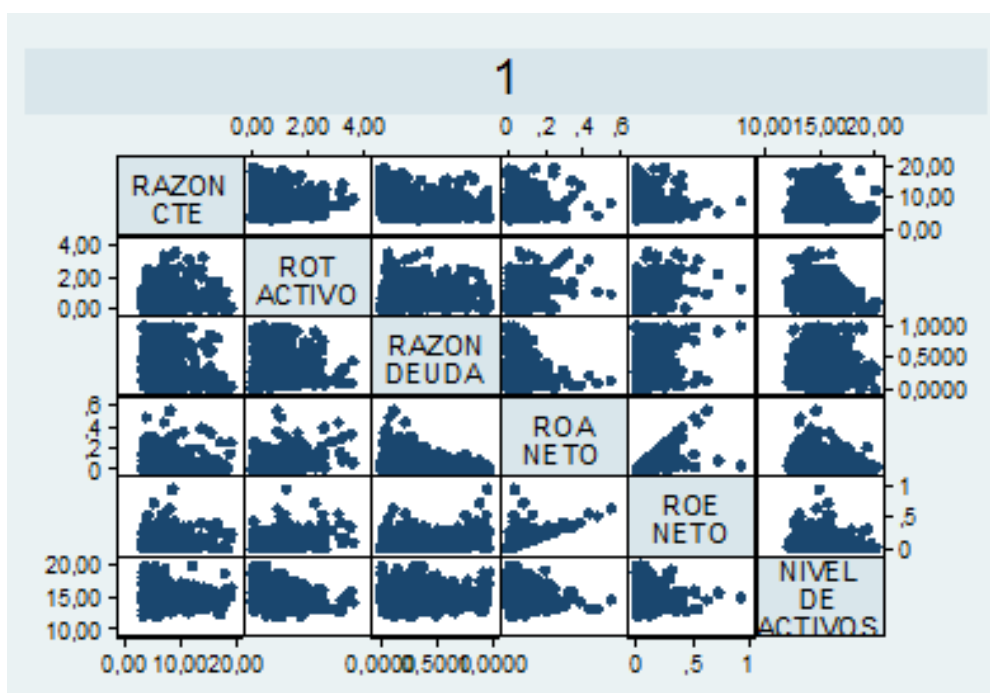


Tabla 13. Indicador del CIU de acuerdo al conglomerado 1

INDICADOR CIU	Freq.	Percent	Cum.
B	5	0,11%	0,11%
N	9	0,20%	0,30%
E	18	0,39%	0,70%
M	26	0,57%	1,26%
J	33	0,72%	1,98%
C	41	0,89%	2,87%
O	57	1,24%	4,12%
H	81	1,76%	5,88%
I	138	3,01%	8,89%
A	221	4,81%	13,70%
F	454	9,89%	23,58%
K	541	11,78%	35,37%
D	1.138	24,78%	60,15%
G	1.830	39,85%	100,00%
Total	4.592	100,00%	

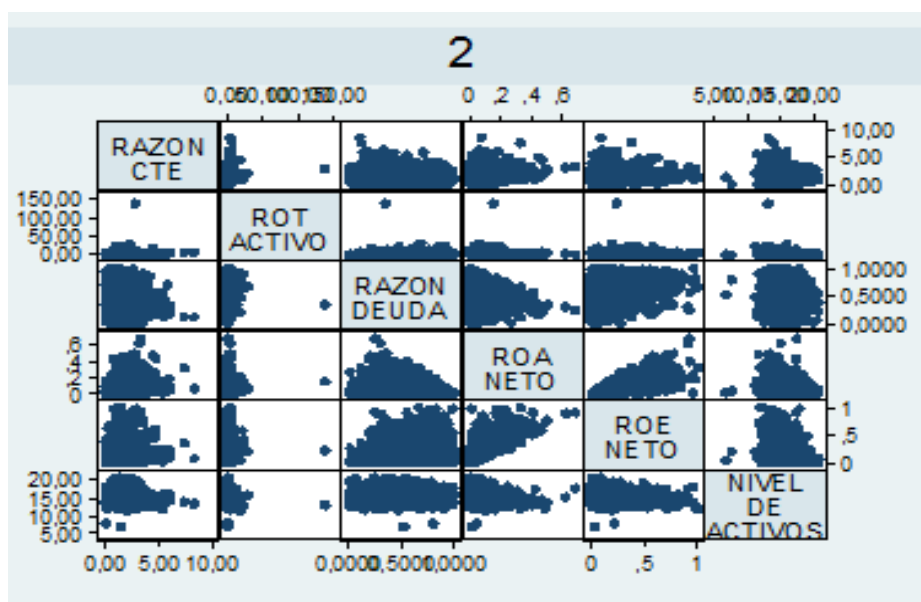
Conglomerado 2

El grupo 2 quedó conformado por un total de 618 empresas, con la característica particular de que las mismas empresas que tienen mayor participación en el grupo son las mismas del conglomerado 1, primero, empresas que ejercen actividades de comercializar al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y repuestos (G), con una participación de 35,44% con un total de

219 empresas, seguido por las empresas de suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado (D) con el 22,17% de participación.

Por otro lado, las empresas que tienen menor participación son las de explotación de minas y canteras (B) con un 32% donde están solo 2 empresas al igual que el sector de industrias manufactureras (C), con los mismos valores mencionados anteriormente.

Gráfico 8. Conglomerado 2 para empresas familiares



Como podemos ver en el gráfico 8, la mayoría de las empresas pertenecen a este grupo, donde su tamaño tiene un intervalo más reducido entre 5.000 y 20.000, la razón corriente se encuentra en intervalos de 0 a 10.000, la actividad de este grupo de empresas se muestra en la rotación del activo que se encuentra en intervalos de 0 a 50.000 y una empresa que tiene una rotación de activo con valor de 150.000, la variable razón de deuda está entre los valores de 0% y 100% por último el ROA neto se encuentra en intervalos de 0% y 60% y el ROE neto se encuentran en un intervalo de 0% y 100%.

Tabla 14. Indicador del CIIU de acuerdo al conglomerado 2

INDICADOR CIIU	Freq.	Percent	Cum.
B	2	0,32%	0,32%
C	2	0,32%	0,65%
E	2	0,32%	0,97%
M	2	0,32%	1,29%
O	3	0,49%	1,78%
H	4	0,65%	2,43%
I	7	1,13%	3,56%
J	15	2,43%	5,99%
A	49	7,93%	13,92%
K	85	13,75%	27,67%
F	91	14,72%	42,39%
D	137	22,17%	64,56%
G	219	35,44%	100,00%
Total	618	100,00%	

5. CONCLUSIONES

En lo que corresponde con las 11.440 microempresas analizadas, a nivel nacional podemos decir que el 53% son empresas no familiares, un poco más de la mitad, en cuanto al desempeño financiero, estas empresas se caracterizan por tener una favorable liquidez, rentabilidad y actividad, sin embargo en el tema de endeudamiento tanto las empresas familiares como no familiares deben mejorar, pues deben buscar recursos propios para que puedan financiarse mejor y no depender de una deuda externa o de entidades bancarias, dado que representa un riesgo para las empresas, en el largo plazo, este riesgo se va aumentando, en la medida que las empresas se ven alcanzadas en el cubrimientos de los intereses (anterior Villalonga, Amit, Trujillo, Guzmán, 2014).

Es relevante mencionar que dentro de las microempresas las familiares tienen una mejor liquidez y actividad que las empresas no familiares, en cambio la rentabilidad de las empresas no familiares es mejor que las de familia pues el ROE NETO de las empresas no familiares es mayor en un 2% a comparación del ROE NETO que tienen las empresas familiares. Estas diferencias las mencionaron Jorissen, Laveren, Martens y Reheul (2000) en un estudio que realizaron en Bélgica, diferencias en temas relacionados con las actividades de exportación, el uso de indicadores financieros, y la financiación a largo plazo

En cuanto al 0,75% del total de la muestra estudiada, es decir 86 pequeñas empresas encontradas a nivel nacional, el 86% corresponde a empresas no familiares, al igual que en las microempresas. Estas pequeñas empresas no familiares tienen un mejor desempeño financiero en cuanto a liquidez, actividad, deuda y rentabilidad.

En cuanto al gobierno corporativo se observó que el 59% de las empresas cuenta con junta directiva: Sobre las 5.290 empresas que son familiares, 3.030 de ellas cuenta con junta directiva, es decir el 57%, lo cual quiere decir que falta implementar el gobierno corporativo en las empresas estudiadas pues como lo explicó Morales (2006), el gobierno corporativo además de sus múltiples beneficios es una oportunidad que tienen las empresas de acceder y competir abiertamente en los mercados internacionales, buscando mejorar los niveles de administración y de financiamiento.

6. BIBLIOGRAFIA

Belén Villalonga, Raphael Amit, María-Andrea Trujillo Alejandro Guzmán.
Gobierno de empresas familiares, año 2014.

Torbjorn Magnussen, Martin Bie Sundelius, tesis del programa de maestría en la BI Norwegian School de Administración, ¿Do family firms grow differently than non-family firms?, enero 1 del 2011.

Ann Jorissen, Eddy Laveren, Rudy Martens, Anne-Mie Reheul, differences between family and non-family firms, año 2000

Abel María Cano Morales, lógicas y dialécticas en torno al gobierno corporativo, el due diligence, el accountability, y la ley sarbanes oxley, en las organizaciones colombianas, año 2006.

Garay Urbi, González Germán; González Maximiliano y Hernández Yelhis. Índice de buen gobierno corporativo y desempeño financiero en la Bolsa de Valores de Caracas. Estudio IESA. año 2006.

7. ANEXOS

- Base de datos desempeño financiero y gobierno corporativo de las empresas familiares y no familiares (archivo de Excel).
- Datos estadísticos del desempeño financiero y gobierno corporativo (archivo de estata. Extensión; do file.do).