ISSN 1692 - 8466

INALDE

Revista INALDE • Asociación de Egresados • Edición No. 28 • Septiembre de 2010

¿Son suficientes dos siglos de siembra?

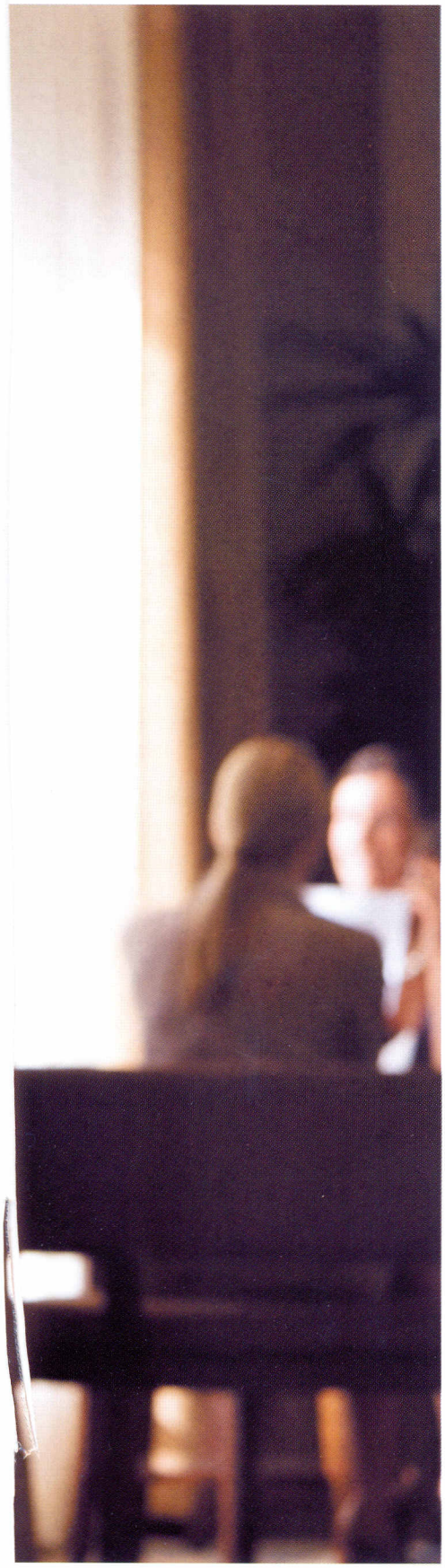
Prospectiva económica de los gremios

CIVETS: Un club que nos demanda más esfuerzos • Broadway sobrevive

Las SAS,

una poderosa herramienta si se maneja con conocimiento

En tan solo un año, el número de empresas en Colombia bajo la figura societaria SAS se duplicó. Claves para entender mejor esta clase de sociedades y para sacar el mejor provecho de las mismas.



Juan Carlos Palau
Abogado
Egresado MBA de INALDE

Con la promulgación de la Ley 1258 de 2008, creadora de las Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS), se generó una de las grandes revoluciones en materia de sociedades en nuestro país. Tradicionalmente, en Colombia, las sociedades han sido reguladas estrictamente, con límites normativos claros en cuanto a poderes y facultades de los órganos sociales (asamblea de accionistas, junta directiva y representante legal) y en cuanto a la interacción entre sus accionistas, tal como sucede en el caso de las sociedades anónimas y limitadas. Esto obedece a que las sociedades revisten un gran interés público, pues reducen el riesgo implícito en la creación de empresas e incentivan el crecimiento económico. Y es que no podemos olvidar que las sociedades son uno de los grandes inventos de la humanidad, especialmente porque al ser personas jurídicas independientes de sus propietarios, les permiten a estos separar sus patrimonios personales de los de sus empresas[1].

Sin embargo, este es, a la vez, uno de los atributos que más ha incidido en el sometimiento de las sociedades a la vigilancia del Estado, pues la personalidad jurídica independiente se puede prestar para grandes abusos y fraudes en detrimento de quienes hacen negocios con una sociedad. Adicionalmente, se ha considerado importante tutelar los derechos de los accionistas minoritarios, pues al tener menor capacidad decisoria en los asuntos societarios, están en una posición de vulnerabilidad frente a las mayorías y el valor de su participación puede verse gravemente disminuido, e incluso desaparecido.

El revolcón generado por las SAS consiste precisamente en que se dio un giro radical a esta aproximación proteccionista y reguladora para dar paso a una figura societaria mucho más flexible, en la cual se otorga un alto grado de autonomía a los accionistas, que pueden dar rienda suelta a su creatividad y adaptar los estatutos de la sociedad a las necesidades de

[1] Y así evitar ser perseguidos por terceros o acreedores que realizan negocios con la empresa.

sus negocios. Pueden incluso proveer muy pocos aspectos y dejar que las normas de la Ley de SAS operen en forma supletiva, sin estar sujetos a la camisa de fuerza de los regímenes imperantes para otras sociedades como las anónimas y las limitadas, que contienen normas precisas y restrictivas.

Si bien este mayor grado de libertad resulta beneficioso para los negocios, es importante saber usarlo con mesura y dentro de los contextos apropiados, pues no vivimos en un mundo perfecto y los conflictos societarios son el pan de cada día; conflictos en los que están en posición de vulnerabilidad los accionistas minoritarios, subsistiendo las preocupaciones que durante mucho tiempo han inspirado a quienes han fijado una política pública estricta en materia de sociedades.

El propósito de este artículo es mostrar a los directivos y, especialmente, a los accionistas de sociedades que piensan transformarse en SAS algunos aspectos que requieren una regulación cuidadosa en los estatutos, para no socavar los intereses de las minorías. Pero antes, resulta importante ver algunas de las características de las SAS, que son de gran utilidad para la mayoría de las empresas, por facilitar su creación y disminuir sustancialmente el riesgo de sus operaciones, independientemente de la forma en que esté distribuido el poder decisorio entre sus accionistas.

Constitución

A diferencia de las demás sociedades anónimas y limitadas, las cuales requieren escritura pública para su cons-

titución (art. 110 del Código de Comercio)[2], las SAS se pueden constituir por documento privado, debidamente autenticado e inscrito en el registro mercantil de la Cámara de Comercio pertinente (art. 2 de la Ley 1258 de 2008). Lo mismo sucede en el caso de las reformas estatutarias (art. 29 de la Ley 1258 de 2008)[3].

Esto es muy beneficioso porque acelera el tiempo para constituir la sociedad, eliminando casi por completo los trámites notariales que, usualmente, toman varios días. Además, se reducen también de manera sustancial los costos en gastos notariales, que pueden ser altos en función del capital de la sociedad.

Protección contra acreencias tributarias y laborales y composición de capital

Antes de la expedición de la Ley 1258 de 2008, el principio según el cual los socios de las sociedades comerciales responden hasta por el valor de sus aportes había ido erosionándose gradualmente en virtud de una serie de normas y sentencias.

Efectivamente, las normas tributarias establecieron que los socios son solidariamente responsables (es decir, que cada uno responde por la totalidad) de los impuestos de la sociedad, lo cual no aplicaba para las sociedades anónimas (arts. 14 y 794 del Estatuto Tributario).

Por su parte, la Corte Suprema de Justicia sentó jurisprudencia según la cual en las sociedades limitadas, por ser sociedades de personas[4], los socios responden solidariamente por las obligaciones laborales (Sala de Casación Laboral, sentencia del 26 de noviembre de 1992).

Entonces, era recomendable en ese momento constituir las sociedades como anónimas, dado que los socios de las limitadas estaban muy expuestos a obligaciones tributarias y laborales. Pero con la expedición de las leyes de insolvencia empresarial, esta recomendación carecía ya de fundamento, pues según estas normas, una sociedad matriz responde por las obligaciones de una sociedad subordinada en liquidación judicial si los activos de esta última fuesen insuficientes, ya que se presume que la sociedad matriz ha generado la insolvencia de la sociedad subordinada en ejercicio de su control sobre ella[5].

Este principio se reforzó por la Corte Constitucional en diversos fallos que involucraron a los trabajadores pensionados de la Compañía de Inversiones de la Flota Mercante Grancolombiana S.A. y de la Empresa Colombiana de Curtidos S.A. La Corte consideró que por tratarse de personas de la tercera edad, su derecho a la seguridad social requería especial protección, pues este se encuentra

[2] La Ley de emprendimiento, 1014 de 2006, había eliminado este requisito para aquellas sociedades con menos de diez trabajadores y de quinientos salarios mínimos legales mensuales en activos.
[3] En el evento en que la constitución o la reforma impliquen el traspaso de un inmueble o cualquier otro bien que para estos efectos requiera escritura pública, las mismas se deberán hacer.
[4] Entendiéndose aquellas en las cuales los socios participan directamente en la gestión, en contraposición a las sociedades anónimas en las cuales se requiere que la administración se delegue en un representante legal (art. 440 del Código de Comercio).
[5] Artículo 148 de la Ley 222 de 1995, reemplazado por el artículo 61 de la Ley 1116 de 2006.

en relación directa con su derecho a la vida y ordenó a las sociedades matrices responder solidariamente por dichos pasivos pensionales.

La Ley SAS contrarresta en gran medida lo anterior, debido a que en sus disposiciones se establece expresamente que sus socios no responderán por acreencias laborales ni tributarias (arts. 1 y 3 de la Ley 1258 de 2008). Esto, sin duda, contribuye a la actividad empresarial, puesto que los riesgos de llevarla a cabo se disminuyen sustancialmente para los accionistas.

Sin embargo, es importante anotar que la protección anteriormente aludida no es absoluta, ya que la personalidad jurídica independiente se desvirtúa y los socios entran a responder cuando la sociedad se utilice para defraudar la ley (art. 42 de la Ley 1258 de 2008). En consecuencia, a manera de ejemplo, si la sociedad se constituye precisamente para escapar al pago de impuestos o de obligaciones laborales, entonces hay responsabilidad de los accionistas.

Otro gran avance de la Ley SAS es la introducción de mecanismos novedosos para financiar las operaciones de la compañía. Uno de ellos es la eliminación de la proporcionalidad entre capital autorizado, suscrito y pagado (art. 9 de la Ley 1258 de 2008). Recordemos que las sociedades limitadas requieren que 100% del capital sea pagado (art. 354 del Código de Comercio) y las anónimas que 50% sea suscrito y que la tercera parte del valor de las acciones de este sea pagado (art. 376 del Código de Comercio), al momento de su constitución.

En las SAS, el plazo para el pago de las acciones suscritas se extiende al doble de tiempo que existía para las sociedades anónimas (dos años).

Se permite también que el capital de las SAS esté constituido por diversas clases y series de acciones, a saber: privilegiadas; con dividendo preferencial y sin derecho a voto, y con dividendo fijo anual y de pago (art. 10 de la Ley 1258 de 2008).

Las acciones privilegiadas, aquellas con dividendo preferencial y las de dividendo fijo anual aumentan el atractivo para los inversionistas ya que ellas garantizan el pago de un dividendo mínimo y además el reembolso de los aportes en el evento de una liquidación, con prelación sobre los demás accionistas. La diferencia entre estos tipos de acciones consiste en

que unas de ellas incluyen el derecho a deliberar y a votar en las asambleas, y otras no, como es el caso de las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto. Este último tipo facilita a los accionistas y administradores de la sociedad recaudar capital sin tener que ceder la administración.

Por otra parte, las acciones de la SAS pueden dar derecho a múltiples votos (art. 11 de la Ley 1258 de 2008) y no a uno solo, como sucede en las sociedades anónimas y limitadas. Esto, desde luego, es muy útil para los inversionistas, al permitirles tener mayor poder decisorio sin haber tenido que pagar el capital en la misma proporción.

Los ejecutivos y directivos también pueden participar en el éxito o fracaso de la empresa ya que pueden recibir acciones de pago como remuneración, aunque dentro de ciertos límites establecidos por las normas laborales (Art. 10 de la Ley 1258 de 2008).

Acuerdos de accionistas y resolución de conflictos

Los acuerdos de accionistas como eran conocidos antes de la Ley 1258 de 2008, posibilitaban a los accionistas acordar el sentido de su voto en las asambleas de accionistas. Es decir, anteriormente los acuerdos de accionistas solo podían regular lo relativo a la asamblea de accionistas y al sentido del voto de las decisiones que legalmente corresponden a este órgano (estados financieros, dividendos, nombramiento del revisor fiscal, disolución y liquidación, etc.).

Con la Ley 1258 de 2008, el espectro de los acuerdos de accionistas se amplió sustancialmente, ya que en ellos se puede acordar la compra o

> "Un gran avance de la Ley SAS es la introducción de mecanismos novedosos para financiar las operaciones de la compañía."

venta de acciones, restricciones a su transferencia y derechos de preferencia como cualquier asunto lícito. En consecuencia, estos acuerdos para las SAS serán mucho más aptos para incluir estructuras complejas, tales como opciones *put* y *call* sobre acciones de la compañía y cláusulas para que las minorías se "peguen" en el caso de una venta de la sociedad (conocidas como *tag alongs*)[6]. Los protocolos familiares también encuentran en los acuerdos de accionistas una herramienta idónea para incorporarlos a la estructura regulatoria de la sociedad.

En materia de resolución de conflictos, las normas societarias colombianas determinan que las decisiones de las asambleas de accionistas pueden impugnarse si ellas violan lo dispuesto en los estatutos y en las disposiciones legales (art. 191 del Código de Comercio). Por ejemplo, si una decisión se toma sin el quórum o la mayoría requerida por los estatutos, o sin que se haya hecho la convocatoria correctamente, ella se puede impugnar por los administradores, el revisor fiscal o los accionistas disidentes (art. 191 del Código de Comercio).

En el caso de las sociedades anónimas y limitadas, esta impugnación se debe llevar a cabo por medio de un proceso ante las autoridades judiciales (art. 194 del Código de Comercio). La Ley 1258 de 2008 permite que estos conflictos sean resueltos en un tribunal de arbitramento o en una amigable composición, si así se pacta en los estatutos de la SAS. Dado que la justicia arbitral es mucho más expedita y especializada que la justicia ordinaria, este mecanismo es de gran conveniencia para los accionistas perjudicados con una decisión tomada en contravención de los estatutos o las leyes. Tomemos, por ejemplo, el caso de una asamblea extraordinaria en la cual se decide vender uno de los activos más importantes de la compañía, y que para dicha reunión no se haya hecho la convocatoria con debida antelación. Mientras que la autoridad judicial toma la decisión de suspender lo decidido, la transferencia se puede llevar a cabo.

Aspectos de la Ley SAS que si no están regulados en los estatutos pueden ser perjudiciales para las minorías

Tal como lo planteamos en la parte introductoria de este artículo, si bien las SAS tienen muchos aspectos favorables que flexibilizan y dan mayor seguridad a los negocios[7], hay otros que, comparativamente con la reglamentación existente para las sociedades limitadas y anónimas, pueden dejar a los accionistas minoritarios en situación de desprotección frente a los mayoritarios y por ello requieren una regulación cuidadosa en los estatutos.

[6] El pacto de *tag along* confiere (normalmente a socios minoritarios o con participaciones pequeñas) el derecho de vender sus acciones cuando el socio con participación mayoritaria venda.

[7] Las SAS son ideales para grandes grupos empresariales que tienen varias compañías, de las cuales es propietaria un *holding*. Tal es el caso de Cementos Argos, que transformo diez de sus empresas en SAS.

> "Una SAS puede emprender cualquier tipo de negocio, por riesgoso que sea, sin que sus accionistas tengan ninguna acción legal para pedir que se declaren nulos, como sí existe para las sociedades limitadas y anónimas."

Objeto social ilimitado y prohibición a la negociabilidad

En primer lugar, el objeto social de una SAS puede ser ilimitado (art. 5 de la Ley 1258 de 2008). El resultado de esto es que la sociedad puede emprender cualquier tipo de negocio, por riesgoso que sea, sin que sus accionistas[8] tengan ninguna acción legal para pedir que se declaren nulos, como sí existe para las sociedades limitadas y anónimas. Tomemos el caso hipotético de una SAS en la que su gerente sea uno de los accionistas mayoritarios y este decida que la sociedad va a asumir posiciones en futuros y otros derivados. En el evento en que el mercado de estos instrumentos financieros sea adverso, la SAS debe responder con su patrimonio, lo cual disminuye el valor de los accionistas.

Por otro lado, una de las alternativas de los accionistas minoritarios cuando no están de acuerdo con la manera en que se están conduciendo los negocios de la sociedad es vender su participación en el mercado y así tratar de recuperar algo del valor invertido. Esta alternativa puede no existir en la SAS ya que en sus estatutos se puede prohibir la transferencia de sus acciones (art. 13 de la Ley 1258 de 2008), mientras que en las sociedades limitadas y anónimas eso no se puede hacer (art. 362 y numeral 3 del art. 379 del Código de Comercio)[9].

Reunión, convocatoria y derecho de inspección de los accionistas

La asamblea de accionistas de una SAS se puede reunir en cualquier lugar (art. 18 de la Ley 1258 de 2008)[10], mientras que en las sociedades limitadas y anónimas las asambleas y juntas de socios solo se pueden reunir en el domicilio social, salvo que se encuentren representados la totalidad de los asociados (art. 182 del Código de Comercio). Esto acarrea una desventaja para los accionistas minoritarios, pues la asamblea de accionistas de la SAS puede convocarse por los accionistas mayoritarios[11] en un lugar lejano y de difícil acceso para los minoritarios y así evitar que participen en la reunión y voten las decisiones.

Así mismo, la asamblea de una SAS se puede celebrar válidamente con un solo accionista (art. 17 de la Ley 1258 de 2008), facultad que no existe en las sociedades anónimas y limitadas. Quiere ello decir que los accionistas minoritarios no tienen la posibilidad de no asistir a una reunión para evitar que se delibere legítimamente y bloquear así una decisión que les sea adversa.

En materia de convocatoria para una reunión, esta se debe hacer con una antelación mínima de cinco días, ya sea para la aprobación de balance de fin de ejercicio u operaciones de transformación, fusión o escisión. Así mismo, el derecho de inspección de los libros y documentos sociales se puede hacer durante los cinco días anteriores a la reunión (art. 20 de la Ley 1258 de 2008).

La facultad de inspeccionar los libros de la sociedad es de cardinal importancia, puesto que solo mediante el conocimiento de las cuentas de la sociedad, el accionista minoritario podrá oponerse a una retención excesiva de utilidades[12].

En el caso de una fusión, escisión o transformación, los derechos patrimoniales de los socios se pueden ver deteriorados ya sea porque se disminuye su porcentaje en el capital o porque se disminuye el valor patrimonial de la acción. En estos casos, el socio puede conocer los términos de la escisión, fusión o transformación para determinar si ejerce el derecho que le otorgan las leyes de retirarse de la sociedad y se le compran sus acciones, o le es restituido su aporte (arts. 12-16 de la Ley 222 de 1995).

Es por esto por lo que en las sociedades anónimas el derecho de inspección, cuando se van a aprobar estados financieros, no puede ser inferior a quince días[13]. Así mismo, cuando se vaya a realizar una transformación, fusión o escisión, el proyecto correspondiente se debe poner a disposición de los accionistas con quince días de anticipación (art. 13 de la Ley 222 de 1995).

[8] O terceros.
[9] En las sociedades anónimas se puede incluir un derecho de preferencia en los estatutos.
[10] Siempre y cuando se cumplan requisitos de convocatoria y quórum
[11] O por un representante legal, una junta directiva o un revisor fiscal controlados por ellos.
[12] Siempre se debe distribuir por lo menos 50% de las utilidades, salvo que por lo menos 78% de las acciones representadas decida distribuir menos (art. 155 del Código de Comercio).
[13] En las sociedades limitadas no existe un plazo, pues los socios son quienes administran la sociedad.

De esta manera, en las SAS, aquellos accionistas minoritarios cuyos derechos se vayan a ver afectados, ya sea por una retención indebida de dividendos o por una transformación, escisión o fusión que disminuya el valor de sus acciones, solo tendrán la tercera parte del tiempo que tienen en la sociedad anónima para tomar las acciones del caso y protegerse. Más aún, si tenemos en cuenta que se entiende que los accionistas renuncian a la convocatoria si asisten a la reunión y no manifiestan su inconformidad antes de la misma (art. 21 de la Ley 1258 de 2008)[14].

Junta directiva

Las SAS no tienen que tener junta directiva necesariamente; si no la tienen, todas las funciones administrativas las asume el representante legal (art. 25 de la Ley 1258 de 2008)[15].

Ello acarrea que los accionistas minoritarios pueden no tener la posibilidad de participar, así sea de manera indirecta, en las decisiones administrativas de la sociedad.

En este punto, es importante también mencionar que en las sociedades anónimas y limitadas siempre tienen que emplear el método de cociente electoral cuando se trate de elegir miembros de junta directiva (art. 197 del Código de Comercio), sistema que garantiza que las minorías tengan representación en la junta directiva.

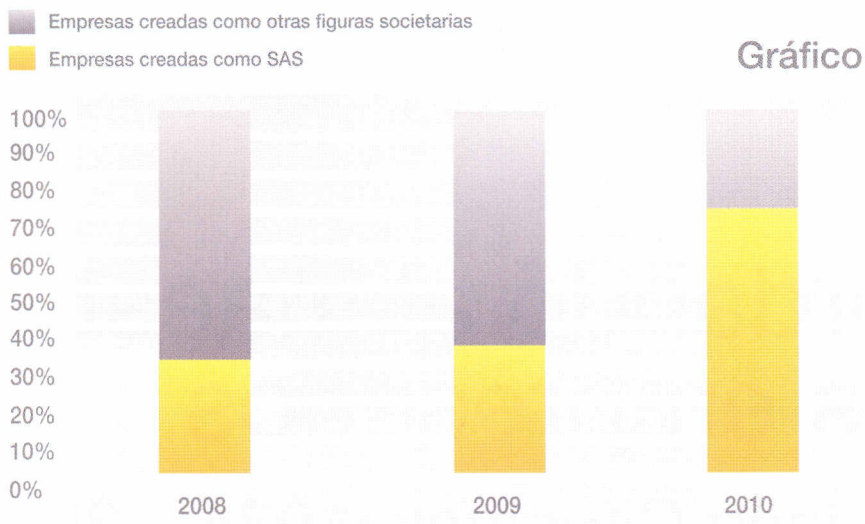
Pero esto no tiene que ser así en las empresas SAS; los directores se pueden elegir mediante cualquier otro método (art. 25 de la Ley 1258 de 2008), no obligatoriamente uno que garantice la representación de los accionistas minoritarios.

Conclusión

Podemos entonces concluir que al momento de transformarse en una empresa de tipo SAS, los directivos y, sobre todo, los accionistas minoritarios, deben evaluar si se anticipan conflictos societarios.

De ser así, será imperativo regular de manera cuidadosa en los estatutos los aspectos anteriormente referidos para que estos no queden en situación de vulnerabilidad excesiva[16]; y si esto no es posible, hacer uso del derecho de veto que tiene todo accionista con respecto a la decisión de transformarse en una SAS (art. 31 de la Ley 1258 de 2008).

Aumento de las SAS en Colombia



Cifras tomadas de la Revista Dinero.com
Nota: El dato de 2008, para otras figuras societarias solo incluye sociedades limitadas.

[14] Si los accionistas renuncian a la convocatoria, entonces renuncian al derecho de impugnar la reunión por esta causal.
[15] Contrario a lo que sucede en las sociedades anónimas, enlas que la cláusula general de competencia la tiene la junta directiva (art. 438 del Código de Comercio).
[16] Es importante tener en cuenta que la Ley SAS permite a los perjudicados demandar por abuso de derecho (art. 43 de la Ley 1258 de 2008). Sin embargo, este es un mecanismo joven todavía.

¿Son suficientes dos siglos de siembra?

Prospectiva económica de los gremios

La SAC, la ANDI, Asobancaria y Fenalco, cuatro de los gremios más importantes del país, aceptaron formar parte de este especial de la Revista INALDE. Sus presidentes, asumiendo la vocería de los sectores que representan, ponen sobre la mesa temas propios de su sector, históricos y coyunturales, y temas transversales como el desempleo, la informalidad y los rezagos económicos. Realidades y propuestas a futuro.

La ANDI es considerada como el gremio empresarial más importante de Colombia. ¿Cuándo fue fundada, por quiénes está integrada y cuáles son sus objetivos?

La ANDI fue fundada el 11 de septiembre de 1944 en Medellín. En un principio estuvo conformada por empresas pertenecientes a la industria, pero al expandir sus actividades y darsen a conocer los beneficios que brindan las cadenas productivas, se amplió su conformación. Hoy está integrada por un porcentaje significativo de empresas pertenecientes a otros sectores como el financiero, agroindustrial, de alimentos, comercial y de servicios. Nuestro objetivo es difundir y propiciar los principios políticos, económicos y sociales de un sano sistema de libre empresa.

¿Qué períodos de la historia pueden considerarse como hitos del despegue de la industria manufacturera en Colombia?

Son varios los momentos clave que marcaron el desarrollo del país. Sin embargo, se puede hablar de dos períodos fundamentales. El primero cubre buena parte del S. XX y corresponde al período de sustitución de importaciones. El segundo es la fase de apertura e internacionalización que se inició desde principios de los noventa. Y, en la actualidad, podemos hablar de una tercera fase, también muy importante, de competitividad y productividad y de fortalecimiento de las cadenas productivas.

¿Cuáles hechos o políticas favorecieron ese despegue y qué papel jugó la ANDI?

Durante el período de sustitución de importaciones se hablaba de ventajas comparativas basadas en aprovechar los recursos naturales y en la producción de bienes, básicamente de bajo valor agregado y con requerimientos de mano de obra no

LUIS CARLOS VILLEGAS • Presidente de la ANDI

calificada. Se fundamentaba en el proteccionismo y se buscaba promover y desarrollar la industria nacional. Este modelo se agotó y, como dije anteriormente, el país introdujo, a principios de los noventa, una serie de transformaciones estructurales que incorporaron cambios económicos, políticos y sociales, con el propósito de fomentar la presencia de nuestros productos en los mercados mundiales y mejorar la productividad y competitividad del país. En ambas fases la ANDI cumplió siempre un papel protagónico, apoyando el desarrollo económico, político y social del país.

y las exportaciones industriales no tradicionales se multiplicaron por 2,5, pasando de US$5.014 a US$12.506 millones en igual período. Pero más importante aún, las exportaciones manufactureras de alta y media tecnología pasaron de US$2.251 millones en 2002 a US$4.660 millones en 2009.

Esta buena dinámica ha estado acompañada de mayor adecuación de la actividad productiva a las condiciones de los mercados mundiales; mejor gestión de los negocios con una perspectiva global; mercados de bienes y servicios más desarrollados, y mayor compromiso de la comunidad académica y científica con la realidad nacional. Lo fundamental es no perder este norte.

¿Cuáles son, en su opinión, los factores que podrían dinamizar la inversión extranjera en el sector manufacturero colombiano?

La inversión extranjera directa (IED) se ha convertido en uno de los factores que lideran el progreso de los países, en particular cuando se trata de inversión orientada hacia sectores de alta tecnología y conocimiento. En el caso de nuestro país, cada vez es mayor la IED dirigida a la industria. Esta pasó de un promedio de US$600 millones en la última mitad de los noventa, a US$1.207 millones en la actual década. Pero para el 2010 estará sobre los US$1.100 millones.

Resulta entonces conveniente diseñar una estrategia orientada a fomentar esta inversión, en la que se contemplen varios aspectos, como una alta calificación de la mano de obra, el bilingüismo y la calidad de los servicios públicos. Igualmente, es preciso mantener reglas de juego claras para los inversionistas, en un marco de estabilidad macroeconómica, gobernabilidad y seguridad personal y de los negocios. Estos son factores que deben primar al momento de definir las políticas de promoción de la inversión.

Sí. La participación de la inversión en el PIB colombiano se elevó de niveles muy bajos hasta porcentajes del orden del 26% (aún reducidos con relación a los observados en Asia). Sin embargo, este aumento tuvo que ver, posiblemente, con tasas de cambio y tasas de interés más favorables que las tradicionales, e incluso se habla de un tratamiento tributario favorable. Teniendo en cuenta que es poco probable que estas tasas se reduzcan más, ¿qué efecto puede tener en la inversión manufacturera la eliminación de las exenciones tributarias, propuesta que muchos hacen actualmente?

Uno de los principales avances del país es la recuperación de la tasa de inversión. El nivel actual de Colombia lo sitúa por encima del promedio de América Latina, sobrepasando a países como Chile, Brasil y México. De allí que el nivel del 26% es el resultado de una política correcta apoyada en la confianza inversionista que, de mantenerse, nos ubicará en pocos años en los niveles observados en los países asiáticos.

La inversión extranjera directa en la industria pasó de un promedio de US$600 millones en la última mitad de los noventa, a US$1.207 millones en la actual década.

Con respecto a lo tributario, la ANDI ha venido sosteniendo que lo mejor para el país es un marco tributario acorde con los estándares internacionales, con una tasa de tributación efectiva similar a la de nuestros competidores.

Según The Global Competitiveness Report 2009-2010 (GCR) la capacidad de innovación, así como la inversión y gasto empresarial en I+D, si bien han mejorado, no son muy elevados si se comparan con los de países competidores en el mismo estado de desarrollo que Colombia. ¿Qué se puede hacer o qué ha hecho la ANDI para avanzar en este camino?

Colombia invierte hoy en ciencia, tecnología e innovación el 0,4% del PIB, que efectivamente es bajo si se compara con los estándares internacionales. Por eso, la ANDI ve con buenos ojos la propuesta del gobierno de destinar el 10% de las regalías para promover la I+D y que esta inversión se sitúe en pocos años en el 1,0% del PIB. Pero no solo se trata de aumentar los recursos. Para la ANDI ya es hora de adelantar acciones concretas en otros aspectos, como infraestructura científica y tecnológica. Hoy en día ya se cuenta con algunos centros de desarrollo tecnológico, con incubadoras de empresas y con algunos proyectos de parques industriales. Sin embargo, es necesario darles a estas instituciones un uso más empresarial, de tal forma que logre insertar la C+T en el ámbito económico. Otro frente que no se puede descuidar es el de la calificación de la mano de obra, especialmente en educación superior (universitaria y tecnológica). Se debe trabajar también en la obtención de recursos financieros para el desarrollo de empresas con alto contenido en tecnología y conocimiento; de ahí la importancia de crear una cultura de fondos de capital de riesgo. Por último, y sin agotar el tema, deben fortalecerse las relaciones entre la actividad científica y la actividad empresarial, utilizando instrumentos como los comités empresa-universidad, las ferias de C+T, el estímulo al empresarismo en los centros educativos y la investigación al interior de las compañías.

El GCR señala también que dos de los principales problemas que se enfrentan en Colombia para hacer negocios son el difícil acceso a la financiación y la defectuosa estructura tributaria. ¿Por qué la dificultad de acabar con estos obstáculos?

Según los resultados de la Encuesta de Opinión Industrial Conjunta, la industria, en general, no presenta grandes problemas de capital de trabajo. Esta dificultad representa en promedio menos del 3,0% de la problemática

industrial. Sin embargo, las empresas de menor tamaño, por ejemplo, sí presentan inconvenientes en el acceso a recursos de corto plazo. Además, es importante que en el país se desarrolle un mercado de capitales de largo plazo. Se han hecho algunos avances pero son insuficientes.

¿Cómo ve usted la evolución de nuestra industria manufacturera en los próximos cuatro años? ¿Qué sectores vienen creciendo y podrán ser líderes tanto en el mercado doméstico como en el internacional?

Entre 2003 y 2007 la industria creció a una tasa promedio del 7%, sustentada en una estrategia de competitividad y productividad que llevó a una recomposición de la producción de este sector. Las industrias de alta y media tecnología ganaron tanto terreno, que en 2009 representaban el 36,8% de la producción industrial, cinco puntos porcentuales por encima de lo que representaban en 2000. En este sentido, y entendiendo que sus exportaciones se han duplicado en los últimos siete años, se prevé una dinámica muy positiva en este rubro, caracterizado por ser un gran generador de valor agregado.

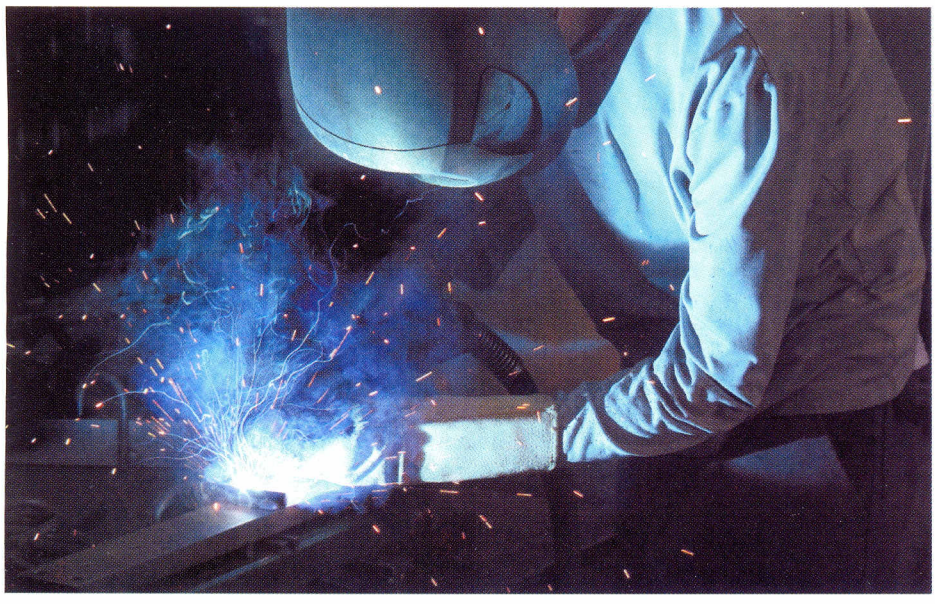
Así mismo, la cadena de proveedores de productos manufactureros que conforman el sector minero-energético se beneficiará del *boom* esperado para este sector en los próximos años.

El Banco de la República parece no estar muy preocupado por la revaluación de nuestro peso. Si eso es así, y esta se mantiene o acentúa, ¿hay posibilidad real de pensar en un desarrollo acelerado de nuestras manufacturas?

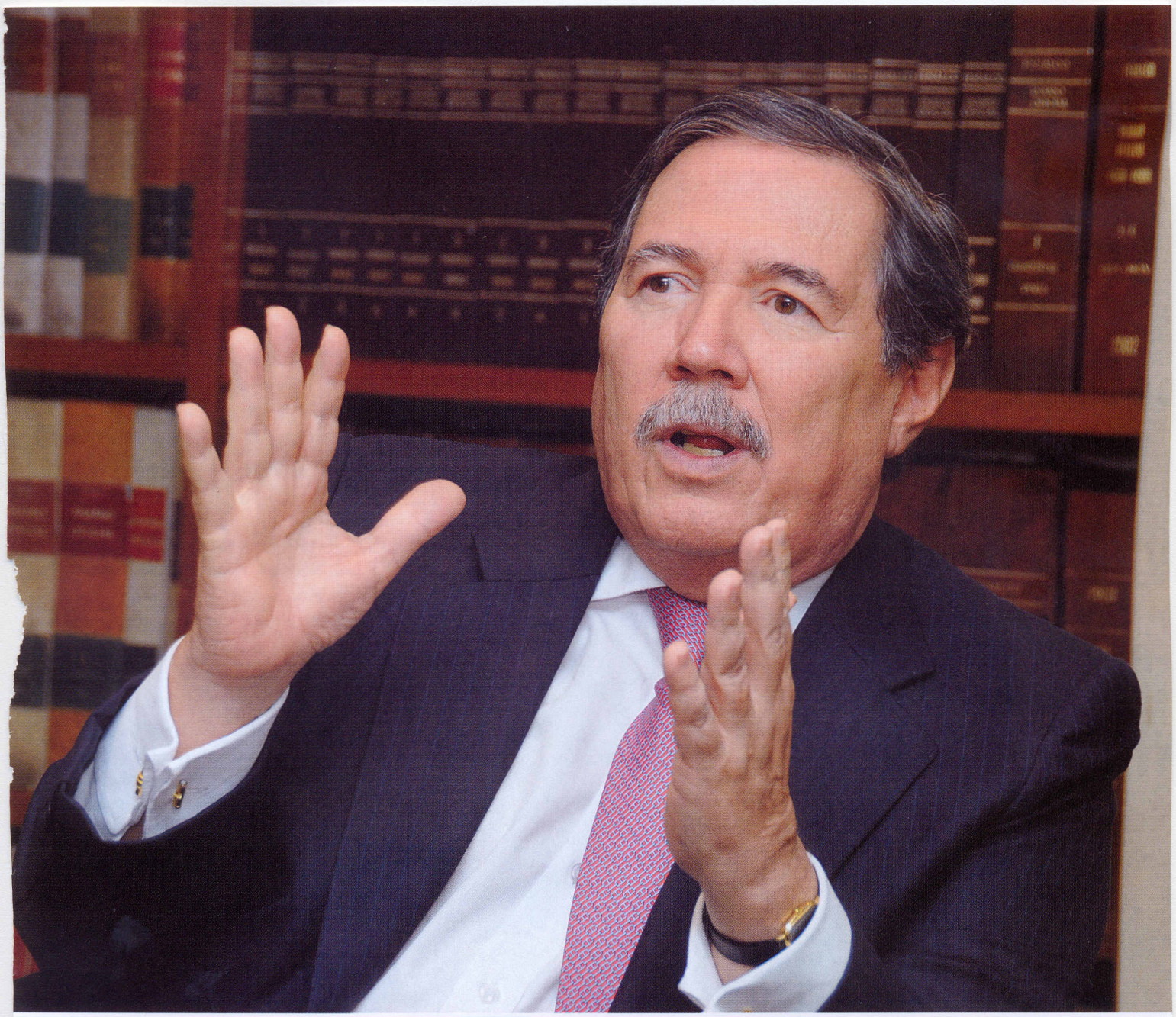
La revaluación es un tema que indudablemente afecta la competitividad de las empresas y así lo manifiestan los empresarios en la Encuesta de Opinión Industrial Conjunta, en la que el tipo de cambio es el segundo problema en orden de importancia en el desarrollo de los negocios. En general, la estrategia a adoptar debe ser una estrategia de competitividad, de tal forma que se logren compensar las pérdidas en competitividad cambiaria con avances significativos en la productividad de las empresas. En este sentido, el objetivo debe ser la reducción de costos, tales como la eliminación de la sobretasa del 20% en las tarifas de energía no regulada industrial, la reducción de aranceles a materias primas y a bienes de capital no producidos en el país, una ley de formalización que reduzca los costos de la transición para PYMES y jóvenes, y la agilización de la ejecución de obras de infraestructura que reduzcan los costos logísticos.

Finalmente, ¿cuáles serían las políticas más convenientes a adoptar por el gobierno para aumentar el empleo en Colombia y para reducir la informalidad, sin que estas castiguen la productividad manufacturera?

El crecimiento es la principal fuente de reducción del desempleo. De allí que en la última década, con un crecimiento promedio del 4%, se haya disminuido el desempleo en 4,7 puntos porcentuales. En este sentido, la meta de crecimiento superior al 6%, propuesta por el gobierno, es consistente con lo que ha venido proponiendo la ANDI en materia de políticas para la generación de empleo. Igual de optimistas estamos con el proyecto sobre formalización que está estudiando el gobierno. Falta ver que esto se materialice.



La revaluación afecta la competitividad. En la Encuesta de Opinión Industrial Conjunta, el tipo de cambio es el segundo problema para el desarrollo de los negocios.



GUILLERMO BOTERO • Presidente de Fenalco

¿En qué hechos podríamos ubicar el origen de Fenalco?

Yo diría que el origen de Fenalco se remonta a actuaciones de fuerza frente a los comerciantes y a los productos que tenían almacenados, durante el segundo gobierno de Alfonso López Pumarejo. Este, ante una escasez en las importaciones, se dio a la tarea de controlar la distribución y precios de mercancías. Estaba además el antecedente de la ANDI, cuando el gobierno manifestó que no quería entenderse con muchas personas sino con una sola. Se puede decir que casi se incitó a la creación de los gremios. Así, en mayo de 1945 nació la Federación Nacional de Comerciantes con dos personas a la cabeza que fueron muy importantes: Enrique Moreno y Andrés Campuzano. El primero, que después fue presidente, fue quien estructuró la federación con seccionales en varias ciudades y una presidencia general. Campuzano, por su parte, fue el primero en asumir la presidencia. De ahí en adelante pasaron grandes personali-

da de la tecnología y la aparición de la inversión extranjera prácticamente sin restricciones, transformó el comercio e hizo que Colombia fuera un país excepcional, comparado con muchos países del mundo. Ya hubiesen querido los venezolanos lo mismo, si hubieran permitido que Cativen, con la inversión de Éxito, hubiera continuado allá.

Hoy que están en boga los llamados hipermercados, ¿se podría decir que el concepto de almacén grande tipo Carulla sería de los años 60?

Sí. Yo diría que don José Carulla inició muy temprano, pero el que transformó esa organización fue don Jorge Carulla, a quien hay que darle todos los méritos. Con él comenzó un formato interesante, trayendo tecnología y los conceptos de góndola y punto de pago. En eso las cajas de compensación también fueron parte fundamental porque se convirtieron en la gran competencia del comercio organizado. Desde luego, el comercio vivía muy sentido porque con los aportes de los trabajadores y de los 'patronos' se les hacía una competencia que se consideraba desleal. Pero hoy en día eso ya está integrado y regulado y por eso Colsubsidio y Cafam están afiliados a esta organización. Claro, es que antes disponían como querían de todos los recursos y destinaban discrecionalmente a mercadeo social o a recreación. Ahora la realidad es otra, aunque igual las ventas de una caja de compensación son altas.

¿Los tenderos y la Caja Nueva cómo evoluciona?

Se hizo un estudio en 1998 en el que se dijo que en 2005 los hipermercados y supermercados manejarían el 70% de los alimentos del país y las tiendas de barrios el 30%; en ese momento la situación era 54% hipermercados y supermercados (aspiraban a llegar al 70%), y 46% las tiendas de barrio. En 2005 se hizo de nuevo la medición y las tiendas de barrio pasaron a manejar el 52%, mientras que hipermercados y supermercados el 48%. Hoy en día el 55% del manejo lo tienen las tiendas de barrio y el 45% los hipermercados y supermercados. Entonces, no solo no se cumplió la predicción sino que se invirtió.

En la actualidad, para un hipermercado el segmento de alimentos y bebidas solo representa un 38%. Lo demás está representado en confecciones, electrodomésticos, llantas, etc.

¿Y por qué se revirtió la tendencia pronosticada?

Porque el 75% de los tenderos conocen a sus clientes con nombre y apellido, sin contar con que dan crédito. Sus precios no son tan altos, hacen liquidaciones y manejan un estándar de calidad. Nosotros tenemos 120 mil tiendas vinculadas a Fenalco y sabemos los nombres y apellidos de los tenderos, qué hacen, qué venden, cuánto venden por día, etc. Sabemos absolutamente todo de 80 mil tenderos; de los 40 mil restantes nos falta recaudar más información. Pero esto se va haciendo gradualmente, así como las capacitaciones. Los hemos capacitado para que sepan cómo es la tienda ideal, cómo no mezclar alimentos con detergentes, cómo manipular alimentos, reglas básicas de economía y cómo debe ser la organización con los proveedores. Además, los motivamos para que se vayan formalizando.

Entonces, es un gran logro para Fenalco el tema de los tenderos

Por supuesto. Hemos analizado a fondo el sector. Por ejemplo, nosotros tenemos tenderos de calidad 1 a 5, siendo 1 el de calificación más baja y 5 el de la más alta. El 1 es una persona que está simplemente en la supervivencia, gana lo del día y no le interesa nada más. El 2 ya tiene un sentido de pertenencia; ahorra para comprar una nevera y, eventualmente, una mesa y unas sillas rimax. En el 3 uno comienza a ver visos de empresario: tiene

En la actualidad, para un hipermercado el segmento de alimentos y bebidas solo representa un 38%. Lo demás está representado en confecciones, electrodomésticos, llantas, etc. El mercado de alimentos y bebidas es liderado por las tiendas de barrio.

un mayor sentido de pertenencia y ha sido sujeto de crédito bueno y malo, así que, por lo menos, ya tiene una relación con la gran industria y acceso a mejores precios. El 4 ya es un empresario. Y el 5 ya está formalizado y tiene varios puntos de pago y góndolas, aunque sigue siendo tienda; tenderos 5 los hay en todos los estratos.

Miremos Ciudad Bolívar. La densidad en esta localidad es de 170 tiendas por kilómetro cuadrado. Para tener un punto de comparación, la densidad en Usaquén es de 20 por kilómetro cuadrado. Entonces, una persona que vive en Ciudad Bolívar camina 50 metros y encuentra una tienda a su derecha; camina otros 70 metros y encuentra otra a su izquierda. Además tiene un tiquete promedio entre 3 mil y 5 mil pesos, mientras que un tiquete promedio en un supermercado puede ser de 70 mil pesos, entre alimentos y todo lo demás; esto, sin contar con que para ir al supermercado debe tomar mínimo dos transportes, más o menos $4.800.

¿Se podría decir que este es un fenómeno muy colombiano?

El concepto de tienda es muy latinoamericano, y en el caso colombiano yo diría que está muy arraigado. Por eso empezaron a aparecer unos minimercados de las grandes cadenas, como Oxxo, de Coca-Cola, aquí en Colombia. La competencia de las tiendas es feroz; nadie puede darse el lujo de aumentar precios... los márgenes son bajos. Además, la tienda tiene otra condición a su favor y es que ha recibido el apoyo de la industria de la dispensación de productos en pequeñas cantidades; entonces se consigue una bolsa de leche a $500 y una pasta de margarina por $100. Una cadena como el Éxito no puede vender pasta por pasta porque se enloquece.

Fenalco, por ejemplo, tenía un programa con desplazados, en el Atlántico, para dispensar. Ellos dispensaban en el día y repartían en la noche.

¿Y este tipo de estrategias como la de los desplazados sí puede competir contra los grandes?

Ahora mismo están enfrentados pues allí existen dos monstruos que son Casino y Carrefour, ambos franceses, y un gran jugador local que es Olímpica, así como Cacharrería La 14, pero digamos que nosotros no podemos circunscribirnos a eso porque dentro de las grandes superficies entran otros grandes conceptos. Homecenter es uno; ya entró La Polar haciéndole competencia a Falabella, que se alimenta también de Zara y Mango. Entonces "aquí a nadie lo dejan vender arepas".

Ahora todos están tratando de cazar un buen socio estratégico como lo hizo el Éxito con Casino; están haciendo alianzas para poder competir. Las grandes superficies van a seguir ampliándose y no van a cederle al otro; tienen que cambiar también de formato porque los predios se acabaron, entonces ya no les importa entrar a Tuluá, Buga o donde aparezca un centro comercial. Sin embargo, mientras esa lucha se da, los tenederos se mantienen así lleguen las grandes cadenas a estratos 2 y 3.

Eso implica mayores inversiones en el país...

Sí claro, y son un gran factor generador de empleo. De hecho, uno de cada cuatro colombianos está empleado en el comercio.

Ya que habla de empleo, ¿cómo ve el tema de la formalización?

No hay una política de gobierno frente al tema. Cuando ha habido algún avance, ha sido un caso puntual como el de Bogotá, donde hay que reconocer que la Secretaría de Desarrollo Económico ha trabajado duro en la formalización. Ahora el presidente Santos habla de la creación de 500 mil empleos formales y esto requiere una inversión muy grande. Los primeros pasos para la formalización son: generar confianza y realizar una simplificación radical de trámites.

¿Qué propuestas para la Colombia actual tiene Fenalco?

Nosotros tenemos varias propuestas. Por una parte, es importante eliminar los costos de transacción de toda índole que tanto están agobiando al país: para que un contenedor llegue a su destino tiene que parar hasta 3 veces porque hay una inspección del ICA, la aduana, el Invima, etc. No es que pretendamos omitir las revisiones, pero que se hagan al mismo tiempo para evitar todos esos costos de movilización del contenedor... eso es un despropósito. En cuanto a la integración formal de los negocios a la economía se puede decir que lo único que permite la formalización es la estabilidad del negocio. Nosotros, por ejemplo, hemos hecho un gran esfuerzo para que los tenderos saquen el RUT, porque sin este no tienen acceso a la gran industria (el 75% de los tenderos ya lo tiene).

Por último, estamos ante un cambio de gobierno en nuestro país, ¿qué expectativas tienen como gremio?

Hasta el momento nos ha gustado lo que ha hecho el Presidente Santos. Nos gustan los nombramientos y su programa de Unidad Nacional. Además, uno gobierna con los actores y no contra ellos. Pero la gran tarea, desde mi punto de vista, está en el Ministerio de Agricultura.

Es importante eliminar los costos de transacción de toda índole que tanto están agobiando al país.