



ACERCAMIENTO AL DIAGNOSTICO EMPRESARIAL DE LAS MIPYMES DEL URABÁ ANTIOQUEÑO EN UN CONTEXTO DE COVID.

Danny Harrinson Mosquera Simanca

Llylber Andrés Murillo López

Trabajo de grado presentado para optar al título de Contador Público

Asesor

Daniel Ceballos García, Magíster (MSc) en Finanzas.

Universidad de Antioquia
Facultad de Ciencias Económicas

Contaduría Pública

Apartadó, Antioquia, Colombia

2024

Cita	(Mosquera Simanca & Murillo López, 2024)
Referencia	Mosquera Simanca & Murillo López, (2024). Acercamiento al diagnóstico empresarial de las MiPymes del Urabá antioqueño en un contexto de COVID. [Trabajo de grado profesional]. Universidad de Antioquia, Apartadó, Colombia.
Estilo APA 7 (2020)	



Repositorio Institucional: <http://bibliotecadigital.udea.edu.co>

Universidad de Antioquia - www.udea.edu.co

El contenido de esta obra corresponde al derecho de expresión de los autores y no compromete el pensamiento institucional de la Universidad de Antioquia ni desata su responsabilidad frente a terceros. Los autores asumen la responsabilidad por los derechos de autor y conexos.

ACERCAMIENTO AL DIAGNOSTICO EMPRESARIAL DE LAS MIPYMES DEL URABA ANTIOQUEÑO EN UN CONTEXTO DE COVID.

Resumen

La pandemia de COVID-19 tuvo un impacto significativo en la economía global, y las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) fueron las más afectadas. En la región de Urabá, las MIPYMES representan un pilar importante de la economía local, generando empleo y contribuyendo al crecimiento económico. Sin embargo, la pandemia generó dificultades que estas empresas no lograron prever y que dificultaron su continuidad en el mercado. Es por esto por lo que se analizó el comportamiento financiero de estas empresas con el objetivo de entender las dificultades que enfrentaron durante este tiempo y cómo lograron adaptarse a este nuevo contexto, además, se buscó entender cómo estas empresas pudieron seguir cumpliendo con la hipótesis de negocio en marcha y generar valor empresarial en medio de la crisis teniendo en cuenta su importancia para la economía local y nacional.

Palabras claves: MIPYMES, Urabá Antioqueño, Covid-19, Generación de valor, Hipótesis de negocio en marcha.

Abstract

The COVID-19 pandemic had a significant impact on the global economy, with micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs) being hit the hardest. In the Urabá region, MSMEs represent an important pillar of the local economy, generating employment and contributing to economic growth. However, the pandemic created difficulties that these companies failed to foresee and that made it difficult for them to continue in the market. That is why the financial behavior of these companies was analyzed in order to understand the difficulties they faced during this time and how they managed to adapt to this new context, in addition, it was sought to understand how these companies were able to continue to comply with the going concern business hypothesis and generate business value during the crisis, taking into account their importance for the local and national economy.

Keywords: MSMEs, Urabá region, Covid-19, Value generation, Going concern business hypothesis.

1. Introducción

En el contexto global de la pandemia de COVID-19, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) se han enfrentado a desafíos sin precedentes que han puesto a prueba su capacidad de supervivencia y adaptación. Esta crisis sanitaria ha tenido consecuencias socioeconómicas significativas, afectando especialmente a las MIPYMES, las cuales son consideradas como el motor de la economía en numerosas regiones alrededor del mundo. En el caso específico de la región de Urabá, las empresas de este segmento han debido hacer frente a una serie de dificultades impuestas por las condiciones propias de la región y que por el contexto de la pandemia tendieron a empeorar.

El propósito de esta investigación es analizar las dificultades específicas que enfrentaron las MIPYMES de la región de Urabá durante la pandemia de COVID-19, así como identificar los principales desafíos que han debido superar para mantener sus operaciones y preservar su sustentabilidad económica. Para ello, se realizará un análisis que combinará información cualitativa y cuantitativa, obtenida mediante encuestas, revisión documental y análisis de

información financiera, para dar una visión integral y detallada de la situación de estas empresas durante el tiempo de pandemia.

En este sentido, se explorarán aspectos como la disponibilidad de recursos financieros, el acceso a los mercados, los cambios en la demanda de productos y servicios, las estrategias de adaptación implementadas por las MIPYMES y el papel de las políticas públicas en la mitigación de los efectos negativos de la pandemia. Asimismo, se buscará identificar lecciones aprendidas y buenas prácticas que puedan servir de referencia para futuras crisis o situaciones de emergencia.

La importancia de este estudio radica en su contribución al conocimiento sobre el impacto de la pandemia en las MIPYMES de la región de Urabá, así como en la generación de información relevante que ayude en los procesos de toma de decisiones por parte de los grupos de interés de las MIPYMES en los distintos sectores de la región. Se espera que los resultados obtenidos puedan orientar la formulación de políticas y programas dirigidos a fortalecer el tejido empresarial de la región y a promover la resiliencia frente a futuras contingencias. Además, este trabajo de investigación se propone como un aporte significativo al entendimiento de los desafíos y oportunidades que enfrentan las MIPYMES de la región de Urabá en el contexto de la pandemia de COVID-19, con miras a promover su crecimiento sostenible y su contribución al desarrollo económico y social de la región.

Dentro del documento se iniciará mostrando la importancia del sector empresarial en el Urabá antioqueño, seguido de los desafíos que se presentaron con la pandemia, y como muchas empresas tuvieron que comportarse para cumplir la hipótesis de negocio en marcha. Luego del marco teórico se hablará de los aspectos metodológicos por último los resultados y las conclusiones.

2. Marco teórico

En esta sesión se hablará de la región de Urabá, desde su composición, sus retos con la pandemia, seguido de los retos en cuanto al cumplimiento de la hipótesis de negocio en marcha. Finalmente, se presentarán las oportunidades creadas durante ese tiempo y las rutas implementadas por los empresarios y dueños de negocios para seguir operando y mantenerse en el mercado.

2.1.Las MYPIMES del Urabá antioqueño en un contexto de COVID.

El sector de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) juega un papel importante en la economía de Colombia. Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2019), las MIPYMES representan más del 90% de las empresas y generan el 80% del empleo en el país, sin embargo, con la llegada del COVID-19 a principios del año 2020 este panorama cambió demasiado, puesto que esta crisis sanitaria tuvo un impacto significativo en la economía global generando múltiples dificultades para las empresas, como la disminución de las ventas, la escasez de recursos financieros y la dificultad para mantener un nivel de operación suficiente para llegar a un punto de equilibrio o pérdidas mínimas, se hicieron presente y llevaron a muchos negocios al cese de operaciones.

Asimismo, las empresas de la región de Urabá no fueron la excepción, puesto que los negocios se enfrentaron a grandes desafíos durante este periodo de la pandemia por el virus COVID-19, lo que en gran medida las obligó a adoptar nuevas estrategias y alternativas para adaptarse a esas nuevas condiciones que el mercado impuso y de esta manera poder asegurar su estabilidad

o crecimiento durante este periodo. Cabe resaltar que, en este tiempo muchas otras empresas surgieron y siguen operando y aportando a la sostenibilidad de la región de Urabá. Para Rojas et al. (2021) esta sería la primera dificultad económica que no fue ocasionada por decisiones políticas, económicas o culturales, pero que tuvo un mayor impacto en la economía mundial que cualquier otra crisis anterior.

“La región de Urabá comparte territorio de los departamentos de Antioquia y Chocó, esta está compuesta por 11 municipios: Apartadó, Arboletes, Carepa, Chigorodó, Murindó, Mutatá, Necoclí, San Juan de Urabá, San Pedro de Urabá, Turbo y Vigía del Fuerte” (Gobernación de Antioquia, 2020) sobre los cuales se puede resaltar su diversidad cultural, una riqueza en biodiversidad y recursos naturales, que incluyen tierras fértiles, ríos, bosques, mar y fauna silvestre; gracias a lo anterior, la economía de Urabá se basa, en su mayoría, en la agricultura, la pesca y la minería.

Urabá es una región con una gran diversidad natural y cultural. Es hogar de una gran variedad de plantas y animales, incluyendo selvas tropicales, manglares, ciénagas y playas. También es hogar de una población diversa, que incluye indígenas, afrocolombianos y mestizos. No obstante, el potencial económico de Urabá es aún mayor, pues la región cuenta con una serie de ventajas competitivas, como su ubicación estratégica, las condiciones climáticas y su diversidad para los negocios, es por esto que, la región ha sido foco de inversión extranjera y nacional, lo que la ha llevado a experimentar un importante crecimiento económico y desarrollo de su infraestructura gracias a diversos proyectos como lo son los puertos y la comunicación vial que han logrado que la región se acerque más al resto del país y viceversa.

Todo este crecimiento en la región ha impulsado el desarrollo industrial, creando así un importante tejido empresarial compuesto en su mayoría por pequeñas y medianas empresas, que generan empleo y contribuyen al crecimiento económico de la región. Estas empresas se dedican a actividades como la producción agrícola, la manufactura, el comercio y la prestación de servicios (Cámara de comercio de Urabá, 2020).

Actualmente la región es reconocida por su intensa actividad agrícola, ya que aporta significativamente a las exportaciones agroindustriales y talentos del país, generando divisas, crecimiento económico e impacto social, contribuyendo al equilibrio de la balanza comercial y la economía del país, ya que la producción agrícola sostenible de la región abastece los mercados nacionales y a los internacionales, todo esto posible gracias a los puertos marítimos que posee la región, que facilitan la conexión con los mercados internacionales y contribuyen al desarrollo de una red de comercio global.

El DANE publica periódicamente las Cuentas Nacionales Departamentales, que proporcionan información sobre el PIB de cada departamento del país. Según el DANE (2023) las Cuentas Nacionales Departamentales para el año 2022, el PIB de Urabá fue de 21,2 billones de pesos, lo que representa el 6,96 % del PIB departamental de Antioquia. Esta cifra es consistente con la información proporcionada por la Cámara de Comercio de Urabá, la cual publica anualmente un informe socioeconómico sobre la región, en el que se estima que el PIB de Urabá fue de 21,3 billones de pesos en el año 2022, lo que nuevamente reafirma y deja en evidencia la importancia de esta región para el desarrollo económico del país y el porqué es el foco de los inversores y los megaproyectos para los próximos años.

2.2.Desafíos de las MIPYMES en la región de Urabá durante la pandemia

Las MIPYMES son un pilar importante en la economía de la región de Urabá, porque además de generar empleo y contribuir al crecimiento económico, promueven la innovación y el emprendimiento en la región (Solución, 2022), donde, mediante la diversificación de productos y servicios, pueden atender las nuevas demandas del mercado, contribuyendo a crear una economía más dinámica y competitiva.

“En América Latina más de 2,7 millones de empresas cerraron a causa de la pandemia, lo que significó la pérdida de 8,5 millones de empleos” (Rojas et al., 2021). En Colombia, las cifras estimadas por el DANE para abril del 2021 fueron catastróficas: una tasa de desempleo del 19,8 por ciento (9,5 puntos porcentuales más que en el mismo mes del 2019) y la pérdida de aproximadamente 5,4 millones de empleos. (El Tiempo, 2021). Aunque se desconocen las cifras exactas de empresas que cerraron y empleos perdidos en la región de Urabá, se presume que fueron números significativos, gracias a la información publicada por la cámara de comercio de Urabá, donde se evidencia una disminución en el número de empresas que renovaron su registro mercantil durante ese periodo. En el año 2020, con la llegada de la pandemia, fueron muchos los establecimientos comerciales que cerraron sus puertas (Cámara de Comercio de Urabá, 2020).

En España, algunos sectores, como la Hostelería y Turismo, afectada singularmente por la pandemia, solicita ayudas por más de 40.000 millones de euros, como única forma de compensar los perjuicios generados por las restricciones. (Morales-Arce, 2021). El impacto ocasionado por la pandemia fue tan fuerte que incluso en economías un poco más sólidas que la colombiana, se puede observar dificultades en algunos sectores para cumplir con su hipótesis de negocio en marcha.

En este sentido, es necesario caracterizar las dificultades que las MIPYMES tuvieron que superar las MIPYMES en Urabá para mantenerse en el mercado, generar valor y superar la crisis sin fallar en el intento, y evaluar el estado actual de estas, con el fin de identificar las oportunidades de crecimiento y desarrollo que puedan impactar positivamente en la economía local y ayudar a las demás empresas a tener cimientos para afrontar las posibles crisis futuras de la manera más óptima, ya que, las MIPYMES son una fuente importante de desarrollo social en la región, pues, al ser empresas locales, contribuyen al fortalecimiento de las comunidades y a la generación de un sentido de pertenencia y compromiso con la región.

Durante el periodo de la pandemia, las MIPYMES de Urabá se enfrentaron a varios obstáculos, como las restricciones sociales impuestas por el gobierno para evitar la propagación del virus, la falta de liquidez para hacerle frente a las obligaciones con terceros, la falta de acceso a financiamiento y la incapacidad de adaptarse a nuevos métodos de operación, los cuales impactaron negativamente la expansión y solidez económica de estas empresas en la región.

A pesar de que algunas ya experimentaban riesgos de liquidez previos a la crisis sanitaria, durante la pandemia se vieron obligadas a afrontar costos adicionales incluso con ingresos más bajos (Adan Gallo et al, 2022). Debido a esto, durante la pandemia del COVID-19 el gobierno colombiano implementó diversas políticas y programas para apoyarlas y asegurar su supervivencia, pues según la cámara de comercio de Urabá (2023) a pesar de los desafíos que el tejido empresarial en Urabá enfrentó a lo largo de esta crisis, y que se manifestó mediante un ligero decrecimiento del número de empresas, cabe resaltar la resistencia, poder de reivindicación y el firme interés en contribuir al desarrollo de la región por parte de estas.

Estos programas incluyeron el acceso a financiamiento a través de líneas de crédito especiales, la formación y capacitación empresarial a través de programas de asesoría y consultoría, y el

acceso a tecnología y recursos a través de alianzas con universidades y centros de investigación (Gutiérrez et al., 2020), gracias a estos programas, el enfrentar los desafíos que significó la pandemia, fue una tarea más fácil para muchas empresas de la región, ya que, hubo otras empresas que al no tener una situación financiera un poco más sólida o por desconocimiento de estos programas, no pudieron verse beneficiados de estas medidas implementadas por el gobierno de turno, por consiguiente, algunas MIPYMES sufrieron algunas dificultades debido a la incertidumbre económica que se vivió en ese momento y a la reducción de su capacidad de pago, lo que dificultó la continuidad de sus operaciones.

Además, por falta de capacitación y asesoría empresarial, se vieron limitadas para hacerle frente a la pandemia, pues no supieron como direccionar el negocio o tomar las mejores decisiones para mantener un nivel de ingresos óptimo, debido a que no supieron actuar frente a la reducción en la demanda de los bienes y servicios tanto a nivel local como nacional a raíz de la incertidumbre y miedo que se vivió en ese momento; el cese de actividades, la interrupción de las cadenas de suministro y la disminución de la demanda también impactaron fuertemente a estas empresas, las cuales en gran parte se vieron obligadas a cerrar de manera temporal o permanente, generando la pérdida de empleos y la desaceleración económica de la región.

En este punto es importante resaltar la importancia de la información que fue reportada por las empresas a SuperSociedades, pues a raíz de esta información, se pudo determinar que aún existe mucha informalidad empresarial en la región, y que, además, muchas de estas desconocen la manera idónea de formalizar su negocio y lo que conlleva el operar informalmente. En el análisis de estos reportes, se logra observar que las empresas con un flujo de caja libre operacional (FCLO) positivo, al realizar su búsqueda en años posteriores aún permanecían en la lista de empresas reportadas, lo que nos dio a entender que gracias a eso pudieron cubrir sus obligaciones y asegurar su operación pese a las dificultades, también consideramos que muchos directivos de estos negocios no le dieron la suficiente importancia a la liquidez del negocio, sino que se enfocaron en que fuera rentable, lo que conllevó a ignorar el riesgo de continuidad del negocio. (Universidad Autónoma de Occidente, 2021)

Finalmente, durante este tiempo, la mejor opción que vieron las empresas para hacer frente a esta crisis y poder mantenerse en el mercado fue optar por la implementación de herramientas tecnológicas o migrar al trabajo remoto (Latinweb, 2021), lo que significó otro desafío importante para las MIPYMES en la región de Urabá, pues la falta de acceso a tecnología y recursos para adquirirlas dificultó la migración hacia nuevas formas de desarrollar su objeto social.

Adicionalmente, la competencia internacional y el aumento de los costos de producción también representaron desafíos importantes para las MIPYMES de la región, debido a que no pudieron seguirle el ritmo a la competencia internacional, quienes sí contaron con una mejor capacidad financiera o una planeación estratégica más elaborada que las MIPYMES de la región. En 2019 la región crecía a grandes pasos, los ingresos tributarios superaban los 49 millones de pesos, mientras que en 2020 se logró recaudar unos 44 millones de pesos (Cámara de Comercio de Urabá, 2020).

2.3.Oportunidades de crecimiento e innovación en la región durante la pandemia

La crisis de la covid-19 ha traído impactos significativos en términos económicos, pero también ha puesto en evidencia problemáticas y acciones que debieron implementarse tiempo atrás (Gutiérrez et al., 2020). Sin embargo, no hay que pasar por alto la importancia de la tecnología,

pues jugó un papel fundamental durante la crisis, debido a que fue la principal herramienta gerencial utilizada para el desarrollo de actividades económicas y empresariales en ese periodo. Asimismo, conforme avanza el tiempo, las formas de emprender y negociar han experimentado cambios significativos, lo que ha generado que los empresarios se mantengan actualizados y receptivos ante las demandas cambiantes de los consumidores. Por último, es crucial que las MIPYMES empiecen a utilizar herramientas tecnológicas que les permitan mantener sus operaciones incluso en períodos de crisis.

Durante la pandemia de la COVID-19 no todo fue malo para muchas personas y negocios, ya que, a pesar de los desafíos mencionados anteriormente, algunas MIPYMES de la región de Urabá vieron en la pandemia una oportunidad para el crecimiento y la innovación, siendo la pandemia más una oportunidad que una crisis. Una de las principales oportunidades fue el acceso a mercados interdepartamentales e internacionales gracias al acceso a internet, especialmente mediante la exportación de servicios de alta calidad y valor agregado; muchas empresas cambiaron su objeto social y tomaron ventaja de las circunstancias para mantener sus ingresos.

Según la Cámara de Comercio de Bogotá (2020) en una encuesta a los directivos de las MIPYMES, el 27,7% ofreció productos y servicios digitales, mientras que el 24,9% implementó entregas a domicilio para evitar la exposición al virus.

Entre otras oportunidades se incluyen el desarrollo de alianzas estratégicas con otras empresas y organizaciones para compartir recursos y conocimientos (Aliados, 2021), la implementación de tecnología y procesos innovadores para mejorar la eficiencia y reducir los costos, y la diversificación de productos y servicios para atender nuevas demandas y nichos de mercado, ya que estas fueron eje fundamental para garantizar su supervivencia.

“La pandemia ha provocado una conmoción en las sociedades y economías y obliga a ser más creativos, aumentar el intercambio de experiencias, fortalecer el aprendizaje entre pares y aprovechar el multilateralismo en un tiempo en que la cooperación y la colaboración entre los actores es muy importante y en el que nadie se salva solo.” (CEPAL, 2020)

Gracias a estos esfuerzos y a la capacidad de resistencia de región y país, muchas empresas de la región pudieron hallar maneras de seguir generando valor empresarial, ya que, con estas nuevas oportunidades, se pudo proteger los empleos de miles de personas y reducir el uso de plantas de producción que afectaban al medio ambiente. Por otra parte, gracias a las asesorías y al acompañamiento profesional, estas empresas que rendían cuentas ante la superintendencia de sociedades conocieron que debían cumplir con algo llamado la hipótesis de negocio en marcha, que no es más que un principio contable que establece que los estados financieros de una empresa deben prepararse suponiendo que la empresa continuará operando en el futuro previsible. (Actualícese, 2021)

Esto significa que los estados financieros deben reflejar la capacidad de la empresa para asegurar su operación en el futuro, y ante tanta incertidumbre por la pandemia, muchos dueños no conocían la responsabilidad de dar a conocer a los grupos de interés que no iban a cumplir con este principio que demandan las normas internacionales de la información financiera (NIIF) y principalmente, la normatividad nacional vigente, no obstante, gracias a las asesorías que tuvieron durante este lapso, muchos dueños actualizaron sus conocimientos contables y administrativos para contribuir al desarrollo del negocio, lo que deja en evidencia la gran

responsabilidad que muestran las empresas de la región para con los grupos de interés de mantenerlos informados sobre su situación y capacidades.

3. Metodología

En este apartado, se iniciará con la muestra de las empresas de la región de Uraba antioqueño, seguido por el método y las variables utilizadas.

3.1.Muestra y método

La región de Urabá es un lugar empresarial muy diverso, hoy en día hay muchas empresas constituidas en diferentes sectores que cada día contribuyen al crecimiento de la región. Así como a nivel nacional, el tipo de empresas que predomina en la región son las microempresas, pues estas son con las que más fácil se puede iniciar gracias a la baja inversión y requisitos necesarios para ello, eso hablando de aquellas empresas que buscan constituirse de manera formal y llevar todo en orden, puesto que en la región hay muchas empresas que optan por operar desde la informalidad, ya sea por falta de acompañamiento y asesoría o porque viven en municipios y/o veredas donde la informalidad predomina.

De acuerdo con la Cámara de Comercio de Urabá (CCU) para finales del año 2022 hubo un total de 11.794 empresas con el registro mercantil activo, lo que representa un incremento del 17,5% de las 9.981 registradas en el año 2020.

Tabla 1. Número de empresas de la región por tamaño.

Año	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
2019	10.634	123	64	19
2020	9.642	256	76	7
2021	10.939	237	31	6
2022	11.370	259	123	42
2023	11.211	290	114	56

Fuente: elaboración propia con datos del informe de estudio económico de la CCU.

Al detallar la tabla 1 se evidencia que, de las 11.794 empresas matriculadas y renovadas en el 2022, el 96,40% son microempresas (11.370), el 2,20% son pequeñas (259), 1,04% son medianas (123) y el 0,36% son grandes (42). Cabe resaltar que, según la CCU en su informe de estudio económico para el año 2023, del total de empresas registradas para el año 2022 (11.794) el 77,89% se ve representado por personas naturales, mientras que el 22,11% son personas jurídicas, es decir, casi el 78% de las empresas de la región, en realidad no son empresas, sino personas que llevan a cabo una actividad comercial y deben estar matriculadas en la Cámara de Comercio para poder hacerlo formalmente.

Para obtener los resultados expuestos en esta investigación, se optó por realizar un análisis de los reportes financieros de las MIPYMES ubicadas en la región de Urabá, sin embargo, uno de los principales retos para determinar cuáles empresas seleccionar fue la posibilidad de poder acceder a dicha información, ya que esta es información sensible y que muchas de estas empresas no están dispuestas a mostrar, por esto, y por la facilidad que se encontró al trabajar de este modo, se decidió realizar el análisis con los reportes de las empresas que rinden cuentas a la superintendencia de sociedades, debido a que es información confiable y conveniente, porque hay empresas de todos los sectores presentes en la región, y gracias a esto la proyección

de los resultados obtenidos será más precisa a la realidad de aquellas otras empresas que no rinden esta cuenta.

En promedio el número de empresas de la región de Urabá que presentaron sus reportes durante el periodo de estudio fue de 70 empresas, donde sumado con otras 30 empresas que brindaron su experiencia y resultados mediante una encuesta, se puede afirmar que se cuenta con una muestra de 100 empresas de la región con el objetivo de que esta nos permita obtener una visión lo más acertada posible de los desafíos específicos que enfrentaron las MIPYMES en la región de Urabá durante la pandemia, debido a que estas empresas son, en su mayoría, empresas líderes en sus sectores.

3.2. Variables

Para cumplir con ese objetivo, se determinó unas variables y categorías que ayudarán a explicar las dificultades que tuvieron las MIPYMES durante el periodo de pandemia. Estas variables y categorías, su definición, forma de medición y posible resultado son mostrados en la tabla 2.

Tabla 2. Matriz de variables y categorías

Variable o categoría	Definición	Forma de medición	Resultado esperado
Índice de cobertura combinada	Esta variable hace referencia a la capacidad que tiene una empresa para pagar los dividendos y su servicio de la deuda a partir de su FCLO.	$ICC = FCLO / (SD + Dividendos)$	Un resultado superior a 1, con el cuál se demuestre que no hubo dificultad para cumplir con esta obligación.
Flujo de caja libre operativo (FCLO)	Es la cantidad de efectivo que una empresa genera a partir de sus operaciones principales después de deducir los gastos operativos y los impuestos.	$FCLO = EAO + CAPEX$	Un resultado que demuestre que no hubo dificultades para generar efectivo suficiente para cubrir las deudas a raíz de la operación.
Riesgo de continuidad	Es la posibilidad de interrupción o pérdida de la continuidad de las operaciones comerciales debido a factores imprevistos o desastres.	¿Qué medidas implementaron para mitigar el riesgo de continuidad de su empresa y garantizar su supervivencia a largo plazo?	Se adaptaron a los cambios del entorno empresarial, diversificaron sus operaciones, migraron a otras alternativas o simplemente no pudieron hacer algo para mitigar el riesgo.
Sostenibilidad financiera	Se refiere a la suficiencia de insumos y recursos humanos y técnicos que permitan la estabilidad en el mediano y largo plazo.	¿Cómo evaluaron y aseguraron la sostenibilidad financiera de su empresa a mediano y largo plazo, considerando los desafíos económicos y las incertidumbres del mercado?	Controlaron de manera efectiva sus recursos y mantuvieron una estabilidad que les permitió sobrevivir a la crisis o no tuvieron en cuenta esta categoría y se enfocaron en mitigar costos, y vender PPE

			para cubrir obligaciones.
Volumen de ventas	Es la venta de bienes o servicios ofrecidos por la empresa durante un determinado periodo de tiempo.	$Vv = (\text{ventas} * PV)$ *PV = precio de venta	Un volumen de ventas óptimo para cubrir los costos y gastos sin necesidad de recurrir a fuentes de financiación.
Margen bruto	Es un ratio financiero que ayuda a conocer la rentabilidad de la empresa luego de cubrir los costos de mercancía.	$MB = \text{Utilidad Bruta} / \text{Ingresos}$	Un margen superior o igual al 25%
Margen operacional	Es un ratio financiero que ayuda a conocer la rentabilidad de la empresa luego de cubrir los costos y gastos necesarios para operar.	$MO = \text{Utilidad Operacional} / \text{Ingresos}$	Un margen superior o igual al 10,5%
Margen neto	Es un ratio financiero que ayuda a conocer la rentabilidad de la empresa luego de cubrir todos los costos y gastos en los que incurre la empresa.	$MN = \text{Utilidad Neta} / \text{Ingresos}$	Un margen superior o igual al 10%
Nivel de endeudamiento	Es el indicador financiero que muestra cuanto del capital de la empresa es financiado por terceros.	$NE = \text{Total pasivos} / (\text{Total pasivos} + \text{Patrimonio})$	Un resultado inferior o igual al 45% que indique que no hay riesgo de propiedad para la empresa.
Solvencia	Es la capacidad que tiene una empresa de responder por sus obligaciones ante terceros.	$S = \text{Activos totales} / \text{Total Pasivos}$	Un número mayor o igual que 1 que indique buena salud financiera.
Razón corriente	Es la capacidad que tiene una empresa de cubrir sus obligaciones a corto plazo.	$RC = \text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente}$	Un número mayor o igual que 1 que indique que hay una conformidad financiera.
Concentración del endeudamiento	Es el indicador financiero que muestra como está distribuida la deuda total de la empresa con los terceros.	$CE = \text{Pasivo corriente} / \text{Total Pasivos}$	Un resultado inferior al 40% que indique que la empresa no presenta un riesgo de liquidez.
Rentabilidad de los activos	Se trata de un indicador financiero que muestra la rentabilidad de los activos totales de la empresa.	$ROA = \text{Utilidad Neta} / \text{Activos totales}$	Un resultado igual o superior al 8%.
Rentabilidad del patrimonio	Es un indicador financiero que nos indica cuan rentable es una empresa con sus recursos propios.	$ROE = \text{Utilidad Neta} / \text{Total patrimonio}$	Un resultado igual o superior al 10%.

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con Enrique Rus (2020) “Los ratios financieros, también llamados razones financieras, son cocientes que permiten comparar la situación financiera de la empresa con

valores óptimos o promedios del sector.” Por esta razón, las variables que se tuvieron en cuenta para ejecutar el análisis son principalmente ratios financieros, pues estos ayudan a explicar la situación de la empresa desde la perspectiva del endeudamiento, liquidez, solvencia y rentabilidad, donde gracias a los distintos resultados se pueden evidenciar los riesgos financieros a los que se encuentra expuesta la empresa y que consecuentemente podrían significar la pérdida de control o quiebra de la empresa.

4. Resultados

El análisis se realizará desde dos perspectivas, una relacionada con la revisión de los informes y otra conforme a la interpretación de las empresas encuestadas.

4.1. Análisis descriptivos de las empresas.

Para complementar los análisis y tener una perspectiva más amplia sobre los retos que sufrieron las MIPYMES durante la pandemia, se realizó una encuesta a treinta (30) dueños y/o administradores de empresas en la región con el objetivo de evaluar el riesgo de continuidad, sostenibilidad financiera, volumen de ventas o ingresos operaciones y márgenes de rentabilidad de estas durante el tiempo de pandemia para así determinar las dificultades que tuvieron que atravesar para cumplir con la hipótesis de negocio en marcha.

Gráfico 1. Tiempo de operación de las empresas encuestadas

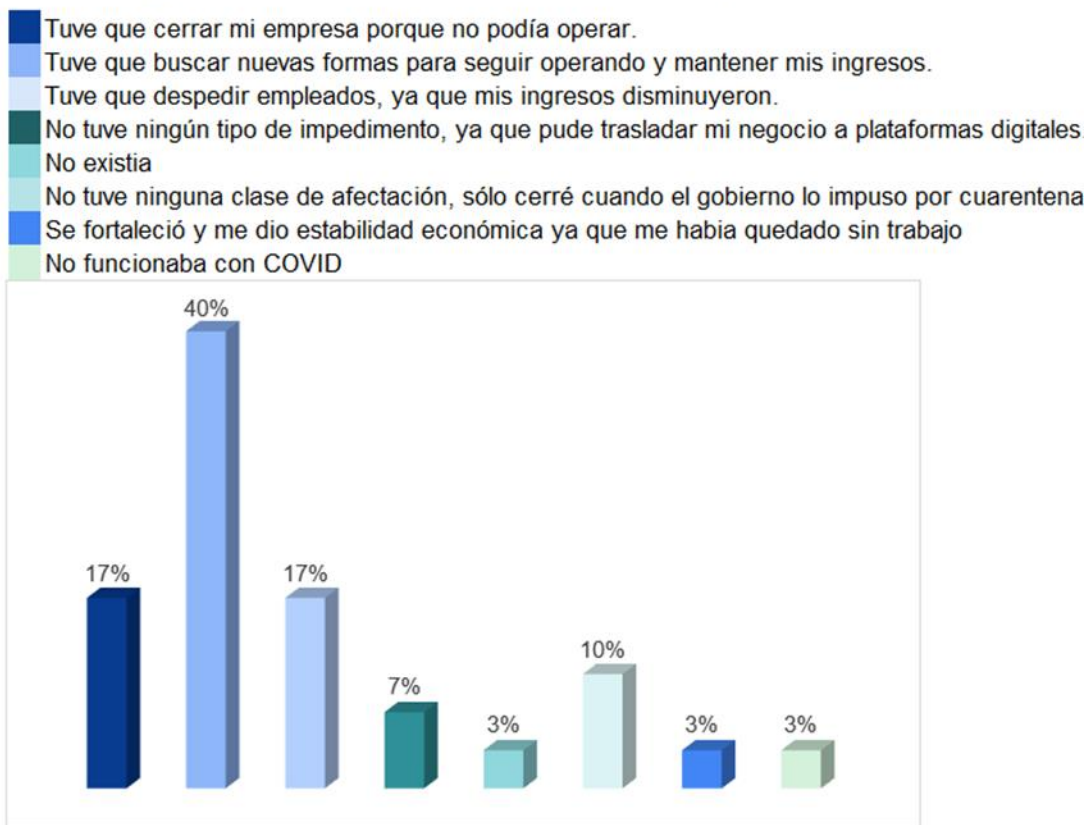


Fuente: Elaboración propia según la encuesta realizada.

El 43,3% de estas llevan más de 10 años operando en la región de Urabá, demostrando así su fortaleza y capacidad para haberse mantenido tanto tiempo en actividad, mientras que el 10% de ellas están en un rango de operación entre 3 y 5 años, siendo el más bajo; por otro lado, el rango de 1 a 3 años y de 5 a 10 años, con un 23,3% de respuestas cada uno.

Gráfico 2. Afectaciones de las empresas durante la pandemia.

¿Qué afectaciones tuvo su empresa durante la pandemia de COVID-19?



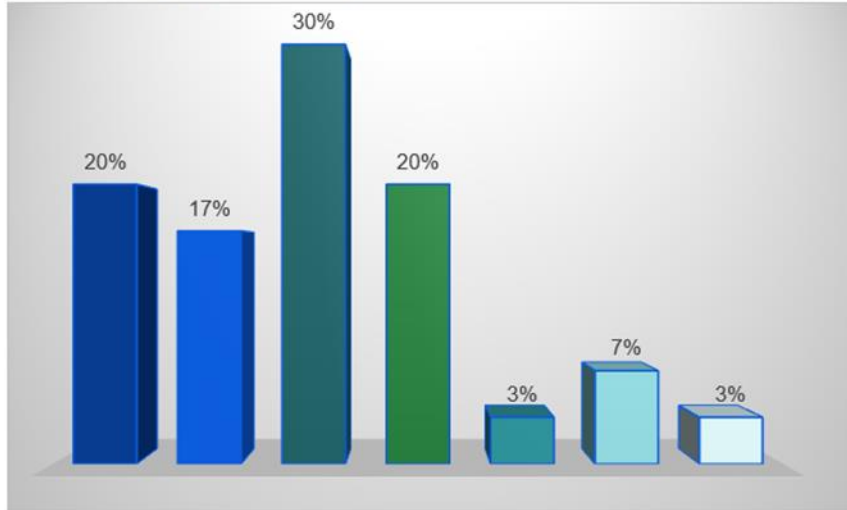
Fuente: Elaboración propia según la encuesta realizada.

Haciendo foco en las afectaciones que tuvieron estas empresas durante la pandemia, se pudo notar que el 40% tuvo que buscar nuevas formas para seguir operando y mantener sus ingresos, lo que demuestra su versatilidad y capacidad para afrontar desafíos, por otra parte, el 17% tuvo que cerrar, ya que esta crisis no les permitió continuar operando, además, hubo otro 17% que tuvo que despedir a sus empleados, ya que sus ingresos disminuyeron considerablemente. Es importante mencionar que, en vez de afectaciones, hubo un 7% que pudo trasladar sus negocios a plataformas digitales, por lo que no tuvieron ningún tipo de dificultades en su operación.

Gráfico 3. Retos durante la pandemia.

¿Qué retos enfrentó su empresa durante la pandemia? Puede elegir más de una opción.

- Dificultades para obtener financiación.
- Los proveedores no pudieron suplir mis necesidades.
- Dificultades para pagarle a los empleados.
- No tuve dificultad alguna y cuando el gobierno dio la orden para reabrir, lo hice con normalidad.
- No existía
- Tuve que vender parte de mis activos para cubrir los gastos.
- No pude continuar con mi negocio de manera digital.



Fuente: Elaboración propia según la encuesta realizada.

En cuanto a retos, en la encuesta se plantearon varias opciones con base a las investigaciones que se estaban haciendo sobre la pandemia y sus repercusiones, de las cuales la que mayor porcentaje de respuesta tuvo fue “Dificultades para pagarle a los empleados” con un 30%, seguida de cerca por “dificultades para obtener financiación” y “No tuve dificultad alguna y cuando el gobierno dio la orden de reabrir, lo hice con normalidad” con un 20%, mientras que “los proveedores no pudieron suplir mis necesidades” obtuvo una cantidad de votos un poco inferior con un 17%, lo que finalmente deja un reporte negativo, ya que del 100% sólo una quinta parte no enfrentó retos significativos durante este periodo.

Continuando con el enfoque de las afectaciones y retos que enfrentaron las MIPYMES de la región, se consultó si debido a la pandemia tuvieron que cerrar temporalmente o suspender sus operaciones y los resultados fueron los siguientes:

Gráfico 4. ¿Suspendió sus actividades por la pandemia?



Fuente: Elaboración propia según la encuesta realizada.

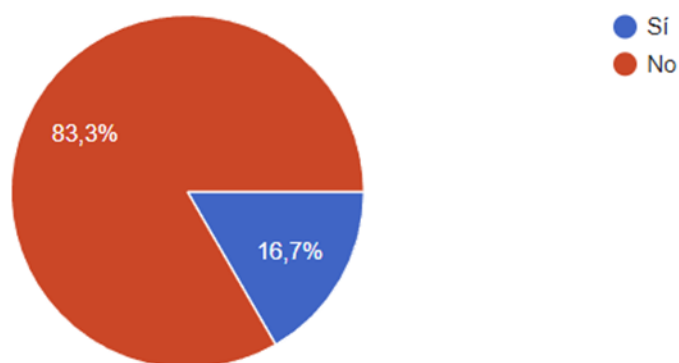
Al detallar el gráfico 4, se puede observar que el 53,3% de los encuestados decidió no suspender sus operaciones durante la pandemia, sino que lo hicieron cuando fue impuesta la cuarentena por parte del gobierno.

Los resultados no fueron alentadores con respecto a los programas de apoyo del gobierno y otras organizaciones, ya que un 83,3% de las respuestas afirmaron no haber recibido o no ese tipo de apoyo, lo que demuestra el abandono del gobierno que sintieron la mayoría de los encuestados.

Gráfico 5. Apoyo del gobierno u otras organizaciones.

¿Recibió apoyo del **gobierno** u otras organizaciones en términos de asesoría o programas de apoyo financiero?

30 respuestas

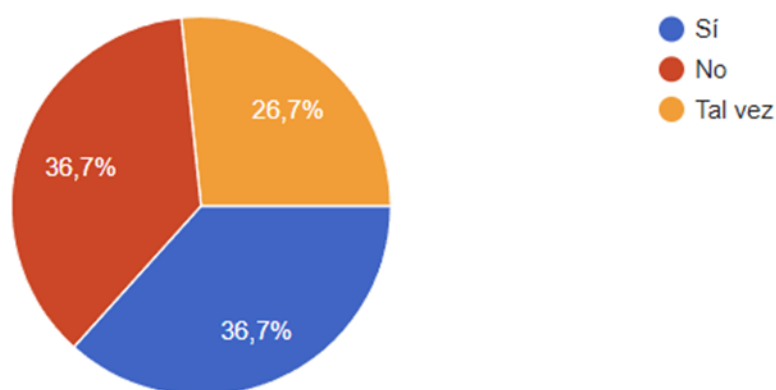


Fuente: Elaboración propia según la encuesta realizada.

Gráfico 6. Competencia durante la pandemia.

¿Siente que la competencia durante la pandemia aumentó o disminuyó?

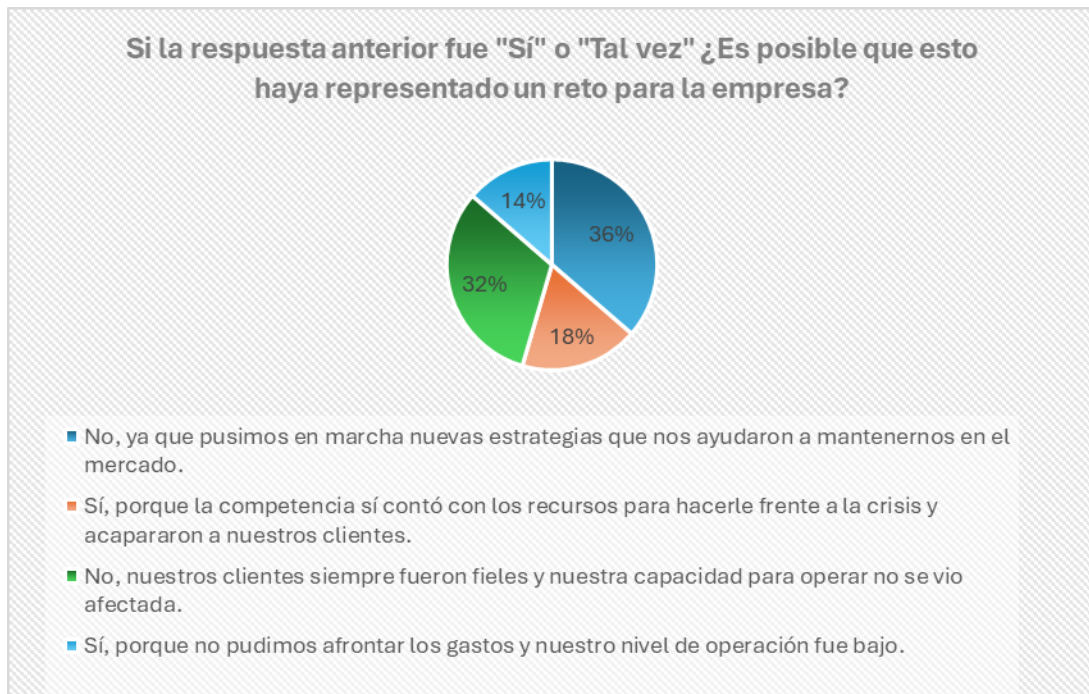
30 respuestas



Fuente: Elaboración propia según la encuesta realizada.

Al observar las respuestas en el gráfico 6, se puede evidenciar que no es muy claro el hecho de si aumentó o no la competencia en el mercado durante la pandemia, pues es algo que tal vez en medio de la crisis no muchos dueños y administradores se detuvieron a analizar, debido a que o unos crearon alianzas para colaborar o se enfocaron tanto en su propia supervivencia que no pueden afirmar si creció la competencia o no. Pero lo que sí se puede concluir con base a los encuestados que respondieron que sí aumentó la competencia es si ese aumento representó un reto para ellos.

Gráfico 7. Retos para las empresas en términos de competencia.



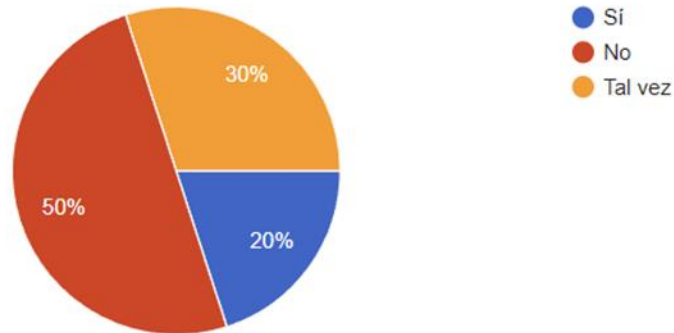
Fuente: Elaboración propia según la encuesta realizada.

Como se observa en el gráfico 7, un 68 % respondió que ese aumento no representó un reto para ellas, por la fidelidad de sus clientes o porque pusieron en marcha estrategias, mientras que los que respondieron que sí, tuvieron dificultades económicas porque disminuyó su volumen de ventas y no pudieron afrontar sus costos.

Gráfico 8. ¿Está la empresa preparada para otra crisis de este nivel?

Desde su punto de vista gerencial ¿Siente que la empresa está preparada para vivir otra crisis de esta magnitud?

30 respuestas

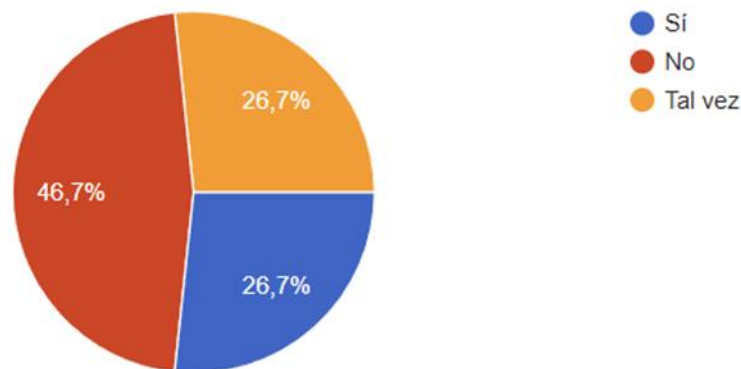


Fuente: Elaboración propia según la encuesta realizada.

Gráfico 9. ¿Está usted preparado(a) para vivir otra crisis como esta, siendo administrador de una empresa?

Desde su punto de vista gerencial ¿Siente que está preparado(a) para vivir otra crisis de esta magnitud?

30 respuestas



Fuente: Elaboración propia según la encuesta realizada.

Finalmente, al detallar las gráficas 8 y 9 podemos señalar que, en lo empresarial y en lo personal, la mayoría no está preparado para enfrentar otra crisis como esta, lo que genera preocupación, ya que considerando toda la experiencia adquirida durante esta crisis, como sociedad, deberíamos estar mejor preparados para no volver a atravesar por las mismas dificultades del pasado, aunque es una reacción normal, pues uno nunca se siente preparado para afrontar lo desconocido, y menos cuando es una crisis mundial.

4.2. Análisis de los reportes de información financiera de las empresas

El desarrollo de esta investigación se realiza bajo una metodología mixta, ya que en esta se analizarán tanto variables como categorías. Esta elección se basa en la necesidad de obtener

una comprensión completa y profunda de la problemática a abordar a través de la recopilación de datos cuantitativos, con los cuales se buscará analizar los resultados financieros de las empresas durante este plazo con el fin de hallar patrones que nos ayuden a comprender la situación que experimentaron en ese entonces.

Teniendo en cuenta que en el capítulo anterior se realizó un análisis descriptivo de algunas MIPYMES de la región, en este capítulo se podrá detallar el análisis de la información financiera realizado a los informes de las empresas que rindieron cuentas ante la superintendencia de sociedades, con el objetivo de contrastar los resultados obtenidos a través de la encuesta con los resultados financieros de la base de datos.

Tabla 3. Total ingresos operacionales por ubicación.

	2019	2020	2021	2022
APARTADO-ANTIOQUIA	573.883.381,00	774.082.482,00	700.458.067,00	863.191.830,00
ARBOLETES-ANTIOQUIA	17.546.271,00	26.007.643,00	45.644.803,00	55.091.205,00
CAREPA-ANTIOQUIA	72.238.376,00	99.882.840,00	270.306.429,00	383.319.899,00
CHIGORODO-ANTIOQUIA	13.528.464,00	16.889.552,00	42.829.825,00	76.453.428,00
MUTATA-ANTIOQUIA	0,00			
NECOCLI-ANTIOQUIA	2.680.083,00	0,00		
SANPEDRO-ANTIOQUIA	9.435.250,00	24.151.215,00	35.420.780,00	85.155.677,00
TURBO-ANTIOQUIA	72.328.534,00	83.367.949,00	32.832.359,00	84.385.098,00
Total general	761.640.359,00	1.024.381.681,00	1.127.492.263,00	1.547.597.137,00

Fuente: Elaboración propia con base en la información recopilada de la SuperSociedades.

En la tabla 3, se puede concluir que los ingresos operacionales de los municipios de Apartadó, Arboletes, Carepa, Chigorodó y San Pedro crecieron durante el periodo estudiado, pero los ingresos operacionales de Necoclí y Turbo sí se vieron afectados en este lapso, pues se aprecia cómo, en el caso del municipio de Necoclí, se pasaron de reportar ingresos superiores a \$2,5 millones en 2019 a \$0.0 en el año 2020. Las empresas del municipio de Mutatá no presentaron ingresos operacionales. Esto muestra unos resultados no tan desfavorables para las empresas de la región, puesto que, a pesar de las restricciones impuestas por la pandemia, pudieron mantener un nivel de ingresos operacionales positivos, a excepción del municipio de Necoclí.

Tabla 4. Margen neto por ubicación.

	2019	2020	2021	2022
APARTADO-ANTIOQUIA	-1,42%	1,01%	4,16%	-2,24%
ARBOLETES-ANTIOQUIA	4,06%	3,24%	5,28%	3,57%
CAREPA-ANTIOQUIA	6,93%	7,40%	9,80%	8,15%
CHIGORODO-ANTIOQUIA	2,76%	4,40%	17,56%	3,47%
MUTATA-ANTIOQUIA	0,00%			
NECOCLI-ANTIOQUIA	-13,19%	0,00%		
SANPEDRO-ANTIOQUIA	0,25%	3,07%	0,47%	2,03%
TURBO-ANTIOQUIA	-19,66%	-0,03%	-17,65%	-11,13%
Total general	-3,26%	1,68%	2,85%	-1,75%

Fuente: Elaboración propia con base en la información recopilada de la SuperSociedades.

Tabla 5. Rentabilidad de activos y capital (ROA & ROE) por ubicación.

	2019		2020		2021		2022	
	Promedio de ROA	Promedio de ROE	Promedio de ROA	Promedio de ROE	Promedio de ROA	Promedio de ROE	Promedio de ROA	Promedio de ROE
APARTADO-ANTIOQUIA	2,16%	-0,90%	18,44%	2,64%	4,01%	-0,45%	1,46%	9,46%
ARBOLETES-ANTIOQUIA	10,18%	12,73%	2,79%	3,64%	9,30%	20,13%	5,22%	14,41%
CAREPA-ANTIOQUIA	8,13%	17,66%	10,08%	21,89%	18,50%	35,00%	11,09%	48,32%
CHIGORODÓ-ANTIOQUIA	7,68%	9,15%	9,49%	10,17%	19,61%	23,03%	6,54%	8,14%
MUTATA-ANTIOQUIA	-0,94%	-1,33%						
NECOCLÍ-ANTIOQUIA	-4,59%	-6,64%	-1,28%	-1,55%				
SANPEDRO-ANTIOQUIA	1,02%	2,62%	7,74%	17,90%	2,34%	14,54%	8,47%	22,25%
TURBO-ANTIOQUIA	2,33%	13,71%	3,86%	7,46%	-1,57%	-1,75%	-0,42%	2,21%
Total general	2,67%	3,10%	13,99%	5,55%	5,85%	5,68%	2,74%	12,42%

Fuente: Elaboración propia con base en la información recopilada de la SuperSociedades.

En la tabla 4 se ve cómo se reafirma el escenario anterior, ya que en promedio los municipios de Apartadó, Arboletes, Carepa, Chigorodó y San Pedro muestran un margen neto favorable, lo que demuestra que, pese a las dificultades de las empresas en estos municipios, pudieron generar ganancia. Se puede evidenciar una decaída en el margen neto promedio del municipio de Turbo, con una disminución del 17,62 % en 2021.

Además, al observar la tabla 5 que muestra la rentabilidad de los activos y capital durante este tiempo en los distintos municipios de la región, se puede afirmar que en promedio las empresas más rentables están en los municipios de Carepa y Chigorodó, pues presentan un ROA promedio de 11,72% y 11,36% y un ROE promedio de 27,21% y 13,44%, respectivamente, lo que es una sorpresa porque se esperaría que Apartadó fuera el municipio más rentable, ya que es el municipio con mayor número de empresas de la región.

Tabla 6. Ingresos operacionales, margen neto, ROA y ROE por sector empresarial.

	Ingresos Op	Margen neto	ROA	ROE
2019				
SECTOR AGRICOLA	178.824.370,00	2,44%	-1,92%	-9,83%
SECTOR DE EXTRACCIÓN Y FABRICACIÓN	33.013.613,00	1,59%	2,24%	3,32%
SECTOR DE CONSTRUCCIÓN	90.823.132,00	10,06%	10,99%	15,97%
SECTOR COMERCIAL	441.095.705,00	0,40%	4,81%	9,51%
SECTOR PORTUARIO Y TRANSPORTE MARITIMO	109.470,00	72,92%	9,32%	90,77%
SECTOR HOTELERO	501.789,00	24,65%	1,91%	2,68%

SECTOR INMOBILIARIO	3.628.140,00	-100,31%	-1,86%	-14,31%
SECTOR DE ARQUITECTURA	2.002.058,00	5,70%	4,43%	7,53%
SECTOR DE ALQUILER DE VEHICULOS	98.849,00	-167,85%	-10,88%	-14,38%
SERVICIOS DE APOYO A EMPRESAS	1.182.157,00	23,98%	9,08%	2,62%
SECTOR DE SERVICIOS PERSONALES	10.361.076,00	13,82%	14,33%	27,56%
Total 2019	761.640.359,00	-3,26%	2,67%	3,10%
2020				
SECTOR AGRICOLA	231.007.524,00	6,02%	28,97%	11,55%
SECTOR DE EXTRACCIÓN Y FABRICACIÓN	100.463.334,00	2,10%	4,10%	9,94%
SECTOR DE CONSTRUCCIÓN	63.820.416,00	7,16%	5,14%	-13,60%
SECTOR COMERCIAL	607.737.729,00	2,56%	6,39%	11,64%
SECTOR PORTUARIO Y TRANSPORTE MARITIMO	0,00	0,00%	-0,25%	-0,25%
SECTOR HOTELERO	1.589.800,00	-40,70%	-0,27%	1,29%
SECTOR INMOBILIARIO	3.676.057,00	-71,05%	-2,56%	-110,67%
SECTOR DE ARQUITECTURA	1.657.350,00	4,01%	1,94%	4,66%
SERVICIOS DE APOYO A EMPRESAS	1.260.196,00	42,25%	27,45%	4,66%
SECTOR DE SERVICIOS PERSONALES	13.169.275,00	19,25%	23,19%	57,69%
Total 2020	1.024.381.681,00	1,68%	13,99%	5,55%
2021				
SECTOR AGRICOLA	251.129.028,00	7,84%	5,02%	9,22%
SECTOR DE EXTRACCIÓN Y FABRICACIÓN	174.279.198,00	3,70%	8,41%	20,20%
SECTOR DE CONSTRUCCIÓN	77.190.108,00	5,58%	4,30%	-24,32%
SECTOR COMERCIAL	590.245.451,00	1,35%	5,79%	7,50%
SECTOR PORTUARIO Y TRANSPORTE MARITIMO	0,00	0,00%	-4,55%	-12,40%
SECTOR HOTELERO	11.520.485,00	-2,17%	6,98%	19,32%
SECTOR INMOBILIARIO	2.234.602,00	-33,53%	-0,48%	-1,04%
SECTOR DE ARQUITECTURA	2.224.476,00	8,15%	5,02%	11,19%
SECTOR DE ALQUILER DE VEHICULOS	58.067,00	-88,92%	-5,49%	-9,28%
SERVICIOS DE APOYO A EMPRESAS	3.148.477,00	21,89%	1,88%	5,90%
SECTOR DE SERVICIOS PERSONALES	15.462.371,00	29,09%	68,67%	91,31%
Total 2021	1.127.492.263,00	2,85%	5,85%	5,68%
2022				
SECTOR AGRICOLA	298.871.753,00	4,18%	3,74%	7,02%
SECTOR DE EXTRACCIÓN Y FABRICACIÓN	316.008.600,00	2,48%	7,91%	20,97%
SECTOR DE CONSTRUCCIÓN	65.184.891,00	-73,44%	-13,26%	4,16%
SECTOR COMERCIAL	847.926.058,00	1,08%	5,07%	18,47%
SECTOR HOTELERO	18.002.099,00	20,82%	4,48%	16,90%
SECTOR INMOBILIARIO	588.043,00	101,76%	4,85%	5,71%
SECTOR DE ALQUILER DE VEHICULOS	38.275,00	-83,45%	-3,41%	-6,09%
SERVICIOS DE APOYO A EMPRESAS	977.418,00	-8,25%	-4,38%	-0,96%
Total 2022	1.547.597.137,00	-1,75%	2,74%	12,42%

Fuente: Elaboración propia con base en la información recopilada de la SuperSociedades.

Al revisar la tabla 6, se puede observar cómo el sector agrícola y comercial tuvieron un rol importante en la economía de la región, debido a que son los sectores que muestran mayores ingresos operacionales durante este tiempo, lo cual es razonable teniendo en cuenta que estos

sectores, en especial el agrícola, se encargaron de sostener la sociedad y que no hubiera escasez de alimentos y productos, asimismo, se puede notar que el sector portuario y de transporte marítimo fue el más afectado, pues a pesar de que venía mostrando buenos resultados hasta el 2019, justo con la llegada de la pandemia todo este sector queda inactivo, debido a que no se evidencian ingresos operacionales ni un margen neto, además, se observan valores negativos en los indicadores ROA y ROE, que reafirma que en promedio este sector, con la llegada de la pandemia, presentó muchas dificultades para mantener su operación. El sector de la construcción también muestra una disminución en sus ingresos operacionales y margen neto, ya que, con la implementación de las cuarentenas, las obras pararon, lo que generó una disminución en los ingresos y rentabilidad del sector.

Tabla 7. Indicadores de deuda por ubicación

	N. de endeudamiento	C. de deuda	IND. CC
2019	42,38%	58,05%	22,16
APARTADO-ANTIOQUIA	41,24%	56,56%	1,38
ARBOLETES-ANTIOQUIA	20,07%	74,34%	0,00
CAREPA-ANTIOQUIA	54,84%	46,08%	19,15
CHIGORODO-ANTIOQUIA	28,27%	72,19%	0,00
MUTATA-ANTIOQUIA	29,34%	100,00%	0,00
NECOCLI-ANTIOQUIA	20,86%	75,89%	0,00
SANPEDRO-ANTIOQUIA	60,97%	69,34%	0,00
TURBO-ANTIOQUIA	52,48%	55,59%	1,63
2020	43,34%	58,34%	557,77
APARTADO-ANTIOQUIA	44,53%	59,49%	211,90
ARBOLETES-ANTIOQUIA	48,56%	51,50%	0,00
CAREPA-ANTIOQUIA	52,63%	48,46%	12,55
CHIGORODO-ANTIOQUIA	28,64%	52,07%	0,00
NECOCLI-ANTIOQUIA	17,20%	89,02%	0,00
SANPEDRO-ANTIOQUIA	44,00%	71,41%	1,65
TURBO-ANTIOQUIA	39,87%	53,74%	331,68
2021	43,30%	58,60%	156,16
APARTADO-ANTIOQUIA	41,49%	57,88%	152,94
ARBOLETES-ANTIOQUIA	50,75%	58,01%	3,21
CAREPA-ANTIOQUIA	54,01%	71,84%	-31,64
CHIGORODO-ANTIOQUIA	22,87%	65,44%	0,00
SANPEDRO-ANTIOQUIA	47,17%	48,81%	0,00
TURBO-ANTIOQUIA	47,07%	49,64%	31,65
2022	49,17%	61,27%	319,68
APARTADO-ANTIOQUIA	48,65%	59,75%	8,37
ARBOLETES-ANTIOQUIA	57,23%	65,49%	0,00
CAREPA-ANTIOQUIA	57,40%	76,39%	9,24
CHIGORODO-ANTIOQUIA	30,67%	55,67%	0,00
SANPEDRO-ANTIOQUIA	49,98%	70,40%	0,00
TURBO-ANTIOQUIA	51,70%	57,34%	302,07
Total general	44,65%	59,11%	1.055,78

Fuente: Elaboración propia con base en la información recopilada de la SuperSociedades.

Luego de haber analizado los ingresos y rentabilidades de las empresas de la región agrupadas por ubicación y sector, se pudo evidenciar que al menos por esa parte, a estas empresas que reportaron su información, aparentemente no les fue tan mal durante la pandemia, no obstante, es en estas instancias donde toma relevancia analizar otro tipo de variables o ratios.

En la tabla 7 se habla sobre las ratios de deuda, donde se puede evidenciar que durante la pandemia en el año 2020 las empresas más endeudadas en promedio fueron las empresas del municipio de Carepa, presentando un nivel de endeudamiento de 52,63% donde el 48,46% de esa deuda, se veía concentrada en los pasivos corrientes. Esto da a entender que las empresas de este municipio probablemente presentaron un riesgo de propiedad y liquidez durante este año, debido a que gran parte de sus ingresos operacionales iban destinados a pagar las deudas adquiridas durante ese año, pero al mirar los años siguientes se puede evidenciar como estos valores incrementan, lo que nos reafirma que las empresas de este municipio convivieron con el riesgo durante ese tiempo con el objetivo de tener recursos para poder mantener su operación y aprovechar los posibles alivios financieros, como tasas de interés preferenciales, condonación de intereses y periodos de gracia, que hayan sido otorgados en ese lapso.

Por último, cabe resaltar que las empresas de los municipios de Apartadó y Turbo tuvieron más posibilidades de hacerle frente a sus obligaciones con terceros, pues gracias al índice de cobertura combinada, que son, en promedio, superiores a 200 para 2020, se presume que estas empresas pudieron cubrir esas obligaciones con los resultados de su operación.

Las empresas de los municipios de Necoclí y Mutatá presentaron una concentración de endeudamiento elevada antes de la pandemia, por lo tanto, se presume que, con la llegada de la pandemia y sus restricciones, el riesgo de liquidez se hizo material y estas empresas se volvieron insostenibles, ya que en años posteriores no volvieron a presentar información financiera ante la superintendencia de sociedades.

Tabla 8. Indicadores de liquidez y solvencia por ubicación

	Razón corriente	Solvencia	FCLO
2019			
APARTADO-ANTIOQUIA	1.208,50	1.873,49	1.113.445,39
ARBOLETES-ANTIOQUIA	5,18	4,98	131,00
CAREPA-ANTIOQUIA	15,51	12,64	-418.659,67
CHIGORODO-ANTIOQUIA	2,59	9,78	184.400,00
MUTATA-ANTIOQUIA	3,14	3,41	-60.692,00
NECOCLI-ANTIOQUIA	2,93	16,00	107.053,00
SANPEDRO-ANTIOQUIA	1,71	1,64	-1.184.529,00
TURBO-ANTIOQUIA	46,59	21,14	-44.664,00
Total 2019	1.286,15	1.943,09	572.928,97
2020			
APARTADO-ANTIOQUIA	254,19	144,06	397.105,07
ARBOLETES-ANTIOQUIA	10,51	7,89	-38.356,67
CAREPA-ANTIOQUIA	16,13	13,51	56.189,33
CHIGORODO-ANTIOQUIA	9,64	45,99	177.430,33
NECOCLI-ANTIOQUIA	0,98	12,10	3.848,00
SANPEDRO-ANTIOQUIA	8,99	8,39	-226.488,00

TURBO-ANTIOQUIA	18,41	221,17	-238.915,33
Total 2020	318,84	453,11	231.347,49
2021			
APARTADO-ANTIOQUIA	149,93	209,34	358.648,28
ARBOLETES-ANTIOQUIA	9,23	7,61	-473.528,67
CAREPA-ANTIOQUIA	12,87	16,86	-197.911,50
CHIGORODO-ANTIOQUIA	11,03	24,50	-592.677,33
SANPEDRO-ANTIOQUIA	11,19	7,93	-306.476,50
TURBO-ANTIOQUIA	40,37	20,22	899.693,88
Total 2021	234,63	286,45	262.805,03
2022			
APARTADO-ANTIOQUIA	411,99	434,96	497.700,96
ARBOLETES-ANTIOQUIA	7,43	7,07	4.807,00
CAREPA-ANTIOQUIA	11,41	16,70	1.401.303,00
CHIGORODO-ANTIOQUIA	16,37	25,13	247.813,00
SANPEDRO-ANTIOQUIA	12,05	9,17	430.334,00
TURBO-ANTIOQUIA	32,01	22,14	272.495,56
Total 2022	491,27	515,17	507.487,66

Fuente: Elaboración propia con base en la información recopilada de la SuperSociedades.

Para complementar lo mencionado anteriormente, si se analiza la tabla 8 se puede observar como las empresas de la región muestran resultados saludables en los indicadores de solvencia y razón corriente, lo que indica que en caso de materializarse algún riesgo de propiedad o se presenten problemas de liquidez, en promedio las empresas de la región podrán solventarlos a través de la venta de activos, ya que al analizar el flujo de caja libre operativo (FCLO) nos damos cuenta que en promedio las empresas del municipio de Apartadó son las que generaron un FCLO constante y positivo durante el pico de la pandemia, sin embargo, para el año 2021, año donde aún se hacían presentes los límites impuestos por el COVID-19, aun se puede notar un valor negativo en esta variable para los municipios de Arboletes, Carepa, Chigorodó y San Pedro, lo que nos indica que en estos municipios los ingresos operacionales generados por las empresas no fueron suficientes para cubrir los gastos fijos y operacionales de estas. Gracias a la recuperación económica de la región y a la venta y/o adquisición de activos, para el año 2022 se puede observar valores favorables en el FCLO, indicando que, gracias a las medidas implementadas, las empresas de los distintos municipios generan suficiente efectivo para asegurar su operación presente e invertir para tratar de asegurar el futuro de la empresa.

Tabla 9. Indicadores de liquidez y solvencia por sector empresarial.

	Razón corriente	Solvencia	FCLO
2019			
SECTOR AGRICOLA	44,06	74,38	-7.245,75
SECTOR DE EXTRACCIÓN Y FABRICACIÓN	8,15	10,19	-936.183,00
SECTOR DE CONSTRUCCIÓN	1.086,17	1.772,07	10.217.560,50
SECTOR COMERCIAL	60,72	67,01	10.879,20
SECTOR PORTUARIO Y TRANSPORTE MARITIMO	31,71	1,11	-438.858,00
SECTOR HOTELERO	18,20	3,48	416.783,00
SECTOR INMOBILIARIO	12,29	6,23	-60.692,00

SECTOR DE ARQUITECTURA	4,62	2,43	
SECTOR DE ALQUILER DE VEHICULOS	13,66	4,11	
SERVICIOS DE APOYO A EMPRESAS	0,00	0,00	
SECTOR DE SERVICIOS PERSONALES	6,57	2,08	195.150,00
Total 2019	1.286,15	1.943,09	572.928,97
2020			
SECTOR AGRICOLA	124,37	86,83	402.073,76
SECTOR DE EXTRACCIÓN Y FABRICACIÓN	23,95	13,57	-865.409,60
SECTOR DE CONSTRUCCIÓN	65,13	30,85	246.534,57
SECTOR COMERCIAL	71,17	110,56	194.244,65
SECTOR PORTUARIO Y TRANSPORTE MARITIMO	2,30	200,29	-417.488,00
SECTOR HOTELERO	20,40	4,97	-122.928,50
SECTOR INMOBILIARIO	2,95	2,65	386.812,00
SECTOR DE ARQUITECTURA	1,48	1,71	176.120,00
SERVICIOS DE APOYO A EMPRESAS	0,00	0,00	-290.478,00
SECTOR DE SERVICIOS PERSONALES	7,09	1,67	3.928.852,00
Total 2020	318,84	453,11	231.347,49
2021			
SECTOR AGRICOLA	62,88	129,01	-202.892,30
SECTOR DE EXTRACCIÓN Y FABRICACIÓN	13,18	14,58	245.505,40
SECTOR DE CONSTRUCCIÓN	45,07	44,80	-84.606,78
SECTOR COMERCIAL	62,15	79,39	386.166,63
SECTOR PORTUARIO Y TRANSPORTE MARITIMO	0,89	1,58	9.034.371,00
SECTOR HOTELERO	17,38	5,02	1.044.281,50
SECTOR INMOBILIARIO	17,83	3,77	-49.975,50
SECTOR DE ARQUITECTURA	1,85	1,81	970.896,00
SECTOR DE ALQUILER DE VEHICULOS	10,69	2,45	76.778,00
SERVICIOS DE APOYO A EMPRESAS	0,00	0,00	295.694,00
SECTOR DE SERVICIOS PERSONALES	2,71	4,03	929.570,00
Total 2021	234,63	286,45	262.805,03
2022			
SECTOR AGRICOLA	54,64	62,69	1.193.695,18
SECTOR DE EXTRACCIÓN Y FABRICACIÓN	7,01	11,10	1.334.599,00
SECTOR DE CONSTRUCCIÓN	51,19	41,43	-157.199,00
SECTOR COMERCIAL	330,08	337,58	40.341,90
SECTOR HOTELERO	26,22	4,31	-289.700,50
SECTOR INMOBILIARIO	15,78	9,46	321.007,33
SECTOR DE ALQUILER DE VEHICULOS	6,35	2,28	-3.179,00
SERVICIOS DE APOYO A EMPRESAS	0,00	46,32	1.143.702,50
Total 2022	491,27	515,17	507.487,66

Fuente: Elaboración propia con base en la información recopilada de la SuperSociedades.

Como se puede evidenciar en la tabla 9, el sector de servicios de apoyo para empresas, de acuerdo con esta información, ya venía presentando indicadores de valor cero desde el año 2019, lo que nos da a entender que en este sector las empresas no presentaban pasivos ni generaban ingresos con su operación, sin embargo, se puede observar un incremento en el

FCLO a partir del año 2021, lo que indica que gracias a sus estrategias pudieron empezar a generar ingresos mediante la explotación de su objeto social y poder adquirir algunas deudas para apalancarse, aumentar su rentabilidad y generar un mayor flujo de caja.

Se logra apreciar como las empresas del sector comercial presentan en promedio un FCLO positivo, lo que demuestra que fue un sector importante para la economía de la región durante este tiempo, pues aparentemente no presentaron tantas dificultades para realizar sus actividades. Lo contrario ocurre con el sector portuario y de transporte marítimo, ya que las empresas de este sector les costó generar flujos de caja con su operación durante los años 2019 y 2020, tanto así que para mantenerse en 2021 sacrificaron activos para cubrir algunas deudas y operar un tiempo más, pero para el 2022 las empresas del sector dejaron de informar ante la superintendencia de sociedades.

5. Discusión y conclusiones

La crisis generada por el COVID-19 ha marcado un antes y un después en nuestra sociedad; esta ha afectado la forma en que nos comportamos, hacemos negocios y trabajamos significativamente. En la actualidad nos cuesta volver a retomar viejas rutinas que teníamos, así como abandonar las que fueron adquiridas durante la pandemia; hoy en día aún se puede observar personas que usan el tapabocas en lugares públicos, asimismo, hay quienes no quieren volver a trabajar en una oficina, debido a que les agobia el hecho de tener que volver a tener un trabajo “tradicional” y renunciar a la flexibilidad que brinda el trabajo remoto. Las empresas manifiestan la preocupación de que sus empleados no vuelvan a las oficinas y se pierda esa interacción que se vivía antes de la pandemia.

Las discusiones actuales en torno a este tema se centran en debates sobre la efectividad de las medidas de apoyo gubernamental, la viabilidad de la transformación digital en las MIPYMES y la importancia de la colaboración entre el sector público y privado para enfrentar los desafíos. En este punto, se pudo concluir que los programas de apoyo gubernamental no fueron tan efectivos en la región, debido a que no hubo una correcta promoción de estos y que la población empresarial no estuvo bien preparada para sacarle provecho a estas iniciativas promovidas por el gobierno de turno. Menciona “El mono”, dueño de una tienda de barrio, que, aunque los programas de apoyo gubernamental se implementaron bien y ayudaron a la comunidad empresarial, no se promovió correctamente en el municipio, ya que muchos administradores o dueños de empresas no supieron cómo participar de estos, algunos no se dieron cuenta y creyeron que estuvieron abandonados a su suerte.

Las conclusiones de varios autores han destacado la importancia de la diversificación de las operaciones, la búsqueda de nuevas oportunidades de mercado, la colaboración con otras empresas y la adopción de tecnologías digitales como factores clave para la supervivencia y el éxito de las MIPYMES durante la pandemia, algo con lo que estamos de acuerdo, ya que como se ha mencionado a lo largo de esta investigación, todos estos factores ayudaron a que las MIPYMES de la región tuvieran dificultades menores y que el número de empresas cerradas fuera mínimo.

Aunque el objetivo de este trabajo de investigación se centró en destacar las dificultades que llegaron con la pandemia, no todo fue malo para muchos, ya que hubo muchas empresas que vieron la oportunidad de reinventarse, vieron una época de cambios que los acercó más a la tecnología y sus ventajas; vieron la oportunidad de emprender y posicionarse en un mercado cada vez más competitivo. Las empresas aprendieron mucho gracias a esta crisis y las personas,

por la capacidad de salir adelante y enfrentar las dificultades, dedicaron su tiempo a mejorar sus habilidades y obtener mejores puestos de trabajo gracias al uso de la tecnología.

Habiendo mencionado todas estas cosas, se puede decir que nuestra hipótesis se cumple parcialmente, ya que, si bien algunas MIPYMES de Urabá enfrentaron dificultades para cumplir con la hipótesis de negocio en marcha, no generaron valor empresarial y cambiaron de objeto social, hubo otras que, aún bajo las condiciones impuestas por la crisis, generaron valor empresarial, cumplieron con la hipótesis de negocio en marcha y siguieron operando a niveles óptimos.

En el presente, aún existen empresas que siguen recuperándose de las crisis por la pandemia, siguen pagando las deudas adquiridas para poder mantenerse, tratando de escalar en el mercado y recuperar a sus clientes, así como también hay personas que tuvieron que cerrar sus emprendimientos y están bregando por volver a intentarlo y luchar por el sueño de tener un negocio propio, destacando la importante experiencia adquirida durante la pandemia.

En resumen, la pandemia de COVID-19 ha acelerado los procesos de cambio y reorganización del tejido empresarial de todo el mundo, especialmente de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). En la región de Urabá, estas empresas enfrentaron desafíos importantes para cumplir con su hipótesis de negocio en marcha a raíz de las diversas adversidades que han experimentado durante estos últimos años, no simplemente por la pandemia, sino también por las políticas y problemáticas sociales presentes en la región, sin embargo, nada de eso evita que las empresas de la región sigan luchando por asegurar su crecimiento y estabilidad en el mercado, a la vez que siguen generando valor empresarial y prosperidad en la región.

6. Referencias bibliográficas

Adan Gallo., J.C. Munar López., L.A. Romero Duque., G.A y Gordillo Galeano., A. (2022) Nuevos desafíos de las pequeñas y medianas empresas en tiempos de pandemia. *Tecnura*, 26(72), 185-208. Recuperado de: <https://doi.org/10.14483/22487638.17879>

Actualícese (2021). Hipótesis de negocio en marcha: significado, evaluación y normativa. Recuperado de: <https://actualicese.com/hipotesis-de-negocio-en-marcha-significado-evaluacion-y-normatividad/>

Aliados (2021). Alianzas estratégicas, clave para la recuperación post pandemia. Recuperado de: <https://valor-compartido.com/alianzas-estrategicas-clave-para-la-recuperacion-post-pandemia/>

Anales de la Real Academia de Doctores de España. Volumen 6, número 1 – 2021, páginas 89-107 Rafael Morales-Arce Macías – COVID 19: Impacto socioeconómico. Recuperado de: https://www.rade.es/doc/05-MORALES%20ARCE_COVID-19%20impacto%20socioeconomico.pdf

Cámara de Comercio de Bogotá (2020). Las MIPYMES se transforman para la reactivación. Ccb. Recuperado de: <https://prod.ccbweb.cloud/Sala-de-prensa/Noticias-CCB/2020/Junio-2020/Las-MIPYMES-se-transforman-para-la-reactivacion>

Cámara de Comercio de Urabá. (2020). Informe Socioeconómico de Urabá. Recuperado de: <https://ccuraba.org.co/site/wp-content/uploads/2021/01/INFORME-SOCIO-ECONOMICO-2020.pdf>

Cámara de Comercio de Urabá. (2023). Actividad Económica en la Región de Urabá: Comparación Pre y Post COVID-19: Una Revisión Bibliográfica [PDF]. Recuperado el 8 de noviembre de 2023, de <https://ccuraba.org.co/site/wp-content/uploads/2023/01/Actividad-Economica-en-la-Region-de-Uraba-Comparacion-Pre-y-Post-COVID-19-Una-Revision-Bibliografica-.pdf>

Cámara de Comercio de Urabá. (2023). Informe Socioeconómico de Urabá 2022. Recuperado de: <https://ccuraba.org.co/site/wp-content/uploads/2023/01/INFORME-ECONOMICO-20222.pdf>

CEPAL (2020). Informe sobre el impacto económico en América Latina y el Caribe de la enfermedad por coronavirus (COVID-19). <https://www.cepal.org/es/publicaciones/45602-informe-impacto-economico-america-latina-caribe-la-enfermedad-coronavirus-covid>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2023). Cuentas Nacionales Departamentales 2022. Recuperado de: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-departamentales>

Enrique Rus Arias, (07 de mayo, 2020). Ratios financieros. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/ratios-financieros.html>

El Tiempo (2021). Un año de economías y empleos sacudidos por el virus. Recuperado de: <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/coronavirus-en-colombia-impacto-del-covid-19-en-la-economia-572521>

Gobernación de Antioquia (2020). Regiones de Antioquia. Urabá. Recuperado de: <https://antioquia.gov.co/index.php/antioquia/regiones/urab%C3%A1>

Gutierrez, P. & Chavarro Mayusa, M. (2020, agosto 3). Retos y aprendizajes de las MIPYMES en la crisis del covid-19. Empresas pazdhh. Recuperado de: <https://empresaspazdhh.ideaspaz.org/retos-y-aprendizajes-de-las-MIPYMES-en-la-cri-sis-del-covid-19>

Ismael Guzmán Barrera, Luz Daniela Arguelles Hernández y Jaime Antonio Rodríguez Gómez (2021): “Comercio electrónico como ventaja competitiva durante la pandemia por COVID -19, en las MIPYMES”, Revista contribuciones a la Economía (Vol. 19, N.º 2, p.p. 76-92, febrero-julio 2021).

Latinweb. (2021). Los desafíos de las pymes durante la pandemia. Recuperado el 8 de noviembre de 2023, de <https://latinweb.com.mx/blog/los-desafios-de-las-pymes-durante-la-pandemia>

Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). (2022). NIIF 1: Presentación de estados financieros. <https://niif.info/niif/niif-1/>

Oriente y Urabá, núcleos de crecimiento económico en Antioquia. Recuperado de: <https://www.fenalcoantioquia.com/blog/oriente-y-uraba-nucleos-de-crecimiento-economico-en-antioquia/>

Rojas-Mayta, E. E., & Bustios-Martínez, M. M. (2021). La situación de las Pymes en un contexto de post pandemia. Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación en Ciencias Administrativas, Económicas y Contables). ISSN: 2588-090X. Polo de Capacitación, Investigación y Publicación (POCAIP), 6(1), 996-1012.

Siigo blog (2021). Hipótesis de negocio en marcha. Recuperado de: <https://www.siigo.com/blog/hipotesis-de-negocio-en-marcha/>

Solunion (2022). La importancia de las pymes en el desarrollo económico. Recuperado de: <https://www.solunion.co/blog/la-importancia-de-las-pymes-en-el-desarrollo-economico/>

Universidad Autónoma de Occidente. (2021). Impacto de la Pandemia por COVID-19 en las MIPYMES. Recuperado el 8 de noviembre de 2023, de <https://www.uao.edu.co/wp-content/uploads/2021/08/Impacto-de-la-Pandemia-por-COVID-19-en-las-MIPYMES.pdf>