

**EL HOLDING COMO PROPUESTA DE ASOCIACION MICROEMPRESARIAL
DESDE LA INCIDENCIA CONTABLE PARA EL DESARROLLO ECONOMICO DEL
SECTOR DE LAS COMIDAS EN SANTIAGO DE CALI**

DANIEL ACEVEDO OSPINA

CARLOS ARTURO ESCOBAR VELÁSQUEZ



UNIVERSIDAD DEL VALLE

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA

SANTIAGO DE CALI, JUNIO DE 2017

**EL HOLDING COMO PROPUESTA DE ASOCIACION MICROEMPRESARIAL
DESDE LA INCIDENCIA CONTABLE PARA EL DESARROLLO ECONOMICO DEL
SECTOR DE LAS COMIDAS EN SANTIAGO DE CALI**

DANIEL ACEVEDO OSPINA

CARLOS ARTURO ESCOBAR VELÁSQUEZ

TRABAJO ESCRITO PRESENTADO COMO PROYECTO DE GRADO

TUTORES DE TESIS

MARTHA LUCIA MENDOZA / GREGORIO GIRALDO



UNIVERSIDAD DEL VALLE

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA

SANTIAGO DE CALI, JUNIO DE 2017

CONTENIDO

Introducción	1
1. Planteamiento del problema.....	2
1.1 Antecedentes	2
1.2 Contexto del problema	6
1.3 Descripción del problema.....	7
2. Formulación pregunta de investigación	12
3. Objetivos	13
3.1 Objetivo general	13
3.2 Objetivos específicos.....	13
4. Justificación del proyecto	14
5. Marco conceptual.....	17
6. Marco contextual	28
6.1 Marco jurídico	35
7. Metodología	37
CAPITULO I: IMPORTANCIA DE LA CONTABILIDAD EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL.....	40
8.1 Importancia de la contabilidad en el crecimiento empresarial, economico y social	41
8.2 Tipos de contabilidad	45
8.3 Importancia de la revelacion contable.....	51
8.4 Las ifrs en la contabilidad colombiana.....	55
8.5 La empresa o ente economico en la contabilidad.....	56
8.6 Ventajas de la asociacion	57
8.7 El holding contable.....	64
CAPITULO II: DIAGNÓSTICO DE LAS MICROEMPRESAS EN LA CIUDAD DE CALI, ENFATIZANDO EN EL SECTOR DE LAS COMIDAS	65
9.1 Diagnóstico de las microempresas en la ciudad de cali, enfatizando en el sector de las comidas	65
9.2 La microempresa en cali	66
9.3 Análisis competitivo de la región.....	68
9.4 Visión de competitividad del valle del cauca 2032.....	71
9.5 Composición empresarial.....	73
9.5.1 Composición empresarial por ventas	74

9.5.2	La microempresa en cali y sus necesidades	76
9.6	Caso sector de las comidas en cali	78
9.7	Ciclo productivo del sector de las comidas en cali	89
9.7.1	Etapas del ciclo productivo	90
CAPITULO III: VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS HOLDING CONTABLES		92
10.1	Ventajas de la propuesta de holding contable	93
10.2	Desventajas del holding contable	96
10.3	Ventajas y desventajas del holding contable - sector comidas en cali	100
10.3.1	Ventajas	100
10.3.2	Desventajas.....	108
CAPITULO IV: PROPUESTA DE ASOCIACIÓN PARA EL SECTOR DE LAS COMIDAS EN LA CIUDAD DE CALI.....		112
11.1	Propuesta de asociación para el sector de las comidas en la ciudad de cali.....	112
11.2	Misión del holding	115
11.3	Visión del holding	115
11.7	Valores corporativos: el aspecto social como foco de desarrollo	122
11.8	Estructura del holding contable.....	123
11.9	Ciclo productivo del sector de las comidas en cali	125
11.10	Mecánica de incorporación de microempresas al holding	125
11.10.1	Evaluación de estados financieros.....	126
11.10.2	Varíales financieras	126
11.10.3	Variables no financieras	127
11.10.4	Contabilización y sistema de información	128
11.10.5	Metodologia de vinculacion.....	128
Conclusiones		129
Recomendaciones		131
Bibliografía		133
Anexos		138

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Composición empresarial	73
Gráfico 2 Composición empresarial por ventas	75
Gráfico 3 Composición empresarial en la ciudad de Cali.....	76

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Síntesis de la evolución de la revelación contable en Colombia	53
Tabla 2 Porcentaje encuestas	79
Tabla 3 Grado de escolaridad	80
Tabla 4 Empleados según estrato.....	80
Tabla 5 Empleados según jornada laboral	82

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Innovación aplicada.....	77
Figura 2 Etapas del ciclo productivo	91
Figura 3 Estructura del Holding Contable	124

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1 Técnicas y/o instrumentos	39
Cuadro 2 Resumen de las ventajas y desventajas del Holding contable.....	111
Cuadro 3 Caracterización del microempresario vs propuesta de valor del holding	116

Introducción

Santiago de Cali es una ciudad cuya composición económica se encuentra en su mayoría conformada por microempresas. Así mismo, encontramos pequeñas unidades de negocio que por diversas razones subsisten bajo la informalidad y que producen un sesgo en la información de la conformación estructural empresarial debido a la falta de información que se posee de ellas.

Nuestra economía ha encontrado como fuente de desarrollo empresarial, la conformación de empresas que se asocian buscando un bien común, lo cual brinda la posibilidad de fortalecerlas, volviéndolas más competitivas. En Colombia este tipo de conformación se le conoce como grupo empresarial, el cual está enfocado en maximizar las ganancias o utilidades de cada una de las empresas conformantes. En la actualidad ha surgido una nueva línea de asociación empresarial conocida como “Holding”, la cual viene fortaleciéndose desde los años 90 y se enfoca principalmente en potencializar unidades de negocio conformando grupos empresariales generadores de utilidades que buscan crear auto sostenimiento entre los entes conformantes maximizando las ganancias en términos de optimización de recursos y de la capacidad operativa.

El presente trabajo busca describir cómo la conformación de un Holding puede contribuir al desarrollo microempresarial, haciendo de estas empresas entes más competitivos, buscando un crecimiento sostenible, que permita garantizar la continuidad del negocio, basado en un manejo eficiente de los recursos disponibles y la disponibilidad de los servicios contables puestos a su disposición.

1. Planteamiento del problema

1.1 Antecedentes

El individuo comprende que la subsistencia aislada le es imposible, es ahí cuando empieza a asociarse con el fin de emprender acciones que le permitan de forma colectiva conseguir metas que hubiese sido imposible lograrlas de forma individual.

“El recurso técnico de las formas asociativas con una finalidad comercial, surgió como una manera de satisfacción a las necesidades de diferentes comunidades, en cuanto a la facilitación y expansión del tráfico comercial. Es decir, la organización jurídica de la sociedad comercial fue precedida por una realidad en donde la reunión de esfuerzos permitía un mejor logro de determinadas finalidades”.¹ En los pueblos de la antigüedad no se encontraban formas de asociación organizativa similares a las actuales; Egipto por ejemplo impedía cualquier forma asociativa debido a la gran intervención y monopolización del estado en la actividad industrial que abarcaba a su vez lo artesanal y las obras en construcción. Una situación similar ocurría en los pueblos Mediterráneos y Mesopotámicos; si bien el individuo gozaba de cierta libertad de intercambio existía gran presencia e intervención del estado; sin embargo en Babilonia se conoce el primer marco de regulación y referencia para la actuación humana asociada, conocida como el código Hammurabi (El Código de Hammurabi, creado en el año 1728 a. C. (según la cronología media) por el rey de Babilonia Hammurabi, es uno de los conjuntos de leyes más

¹Ricardo M. Lucarelli Moffo. (S.F). Historia de las Sociedades Comerciales. Recuperado de <http://sistema.societario.com/estudiantes/HistoriaSociedadesComerciales.htm>

antiguos que se han encontrado y uno de los ejemplares mejor conservados de este tipo de documentos creados en la antigua Mesopotamia; se basa en la aplicación de la ley del Tali3n.

Unifica los c3digos existentes en las ciudades del imperio babil3nico. A menudo se le se1ala como el primer ejemplo del concepto jur3dico de que algunas leyes son tan fundamentales que ni un monarca o rey tiene la capacidad de cambiarlas. Las leyes, escritas en piedra, eran inmutables. Este concepto pervive en la mayor3a de los sistemas jur3dicos modernos).² Que hasta ese momento solo consist3a en las sociedades o v3nculos con el fin de comunicaci3n de diferentes poblaciones y el comercio entre los mismos.

Fue en Grecia y hasta el Siglo IV A.C, en donde se conocen primeras manifestaciones asociativas en esferas determinadas de la burgues3a aprovechando el auge de las construcciones navales, metalurgia y cer3mica. Y hasta la fecha podemos observar como las diferentes uniones y asociaci3n han potenciado el actuar del individuo en la consecuci3n y obtenci3n de resultados.

En la actualidad es muy com3n fusiones empresariales con el fin de fortalecerse y ser m3s competitivo, en una econom3a que as3 lo exige. La principal ventaja de la sociedad es que al unir esfuerzo se puede potenciar resultados obtenidos y su contraparte o desventaja es la perdida porcentual de decisi3n.

² C3digo Hammurabi s.f. Recuperado de https://es.wikipedia.org/wiki/C%C3%B3digo_de_Hammurabi

En la legislación colombiana, no se aborda de forma directa la definición de holding. No obstante, en el medio mercantil colombiano se usa esta expresión para referirse a:

- Sociedades controlantes: es decir sociedades que ejercen el control sobre otras sociedades. (Casa Matriz)
- Sociedades destinadas a inversión en otras compañías para obtener beneficios.
- Grupos empresariales o económicos.
- Sociedades vinculadas mediante contratos de colaboración empresarial.

Se encuentra que Países como Guatemala y Ecuador han iniciado estudios concernientes en la importancia y los beneficios que se generan en el momento de conformar un modelo empresarial como el holding, con relación al crecimiento y desarrollo de las empresas conformantes del mismo.

Se ha realizado la búsqueda bibliográfica de los trabajos que abordan dicha temática, no obstante, en Colombia no existen referentes, por ello se referencian los siguientes trabajos.

La monografía titulada: “Compañía Holding, relevancia legal, económica y tributaria”, de María Mercedes Arévalo Espinoza de la facultad de derecho de la universidad de cuenca en Ecuador aborda las ventajas de la compañía Holding; evidenciando las propiedades expansivas que tiene, los beneficios fiscales en cuanto a manejo de tributación, la posibilidad de ejercer control sobre las empresas conformantes y la posibilidad de la reinversión de rentas sobrantes en compañía diferente a la que las produjo. Los holdings se convierten en una alternativa importante

en países donde su gran composición económica empresarial, corresponde a las pequeñas y microempresas que necesiten crecimiento y competitividad, “La compañía holding es un tipo especial de compañía que, tiene por objeto únicamente el manejo de otras compañías que se llamaran participes, mediante vínculos de propiedad accionaria. El objetivo de una compañía holding no es la inversión en las compañías participes o participadas, el objetivo inicial o primordial es ejercer el control de la organización y administración de las compañías participes”.³

Eyllen Nellybell Cuellar Mollinedo en su tratado: “El monopolio del comercio de bienes y servicios a través del contrato atípico de Holding” presentado a la universidad de San Carlos en Guatemala, en la facultad de derecho afirma: “En el momento actual son comunes las fusiones y adquisiciones entre empresas, con el objeto de formar una organización más competitiva. Este es uno de los numerosos ejemplos que puede ser ventajoso, para ciertos grupos financieros e industriales, formar una sociedad Holding que aglutine las fuerzas de dos o más sociedades por separado y se beneficie no solo de sinergias operativas, sino también una numerosa serie de ventajas en las operaciones intragrupo y su gestión fiscal”.

“El nacimiento de la holding es consecuencia de la tendencia que se manifestó principalmente a finales del siglo XIX y a comienzos del siglo XX, a crear relaciones de colaboración estable entre grandes empresas, dando paso al fenómeno de la "integración económica". "holding" se impuso como medio para reunir empresas bajo una sola dirección. En consecuencia, el concepto tradicional de holding corresponde a la noción de matriz o controlante, que en los términos de la Ley 222 de 1995 se refiere no sólo a la sociedad que controla, sino se

³ María Mercedes Arévalo Espinoz – Compañía Holding: Relevancia Legal, Económica Y Tributaria.

hace extensivo también a las personas naturales y a las personas jurídicas de naturaleza no societaria que ejercen el control societario. Es así como el artículo 26 de la citada ley establece:

"Art. 26. Una sociedad será subordinada o controlada cuando su poder de decisión se encuentre sometido a la voluntad de otra u otras personas que serán su matriz o controlante, bien sea directamente, caso en el cual aquélla se denominará filial o con el concurso o por intermedio de las subordinadas de la matriz, en cuyo caso se llamará subsidiaria."

Igualmente, de acuerdo a los supuestos consagrados en el artículo 27 de la mencionada ley, el control no sólo se configura por la participación mayoritaria, sino que también puede presentarse el control sin participación, en donde lo fundamental es el ejercicio de influencia dominante en la dirección de la empresa. Una de las formas de esta modalidad es la que la doctrina reconoce como "subordinación contractual", es decir, cuando es en virtud de un acto o negocio que se produce el control.”⁴

1.2 Contexto del problema

Las organizaciones empresariales en Colombia se caracterizan por la marcada existencia de pequeños establecimientos productivos llamados microempresas. Según los datos reportados por el Registro Único Empresarial y Social (RUES) y Confecamaras, para el año 2016 la microempresa representaba el 94,7% de la malla empresarial colombiana, seguida de las pymes con el 4,9% y las grandes empresas con tan solo el 0,4%. Según el organismo gremial, para el corte del primer trimestre de 2016 había en el país un total de 2'518.181 matrículas activas, de

⁴Holding. Oficio 125-036406 del 31 de agosto de 2001

las cuales 1'561.733 correspondían a registros mercantiles de personas naturales y 979.220 a personas jurídicas. De este gran total, 2'272.200 son microempresas.

Además de ello, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) informo que las mipymes son las encargadas de generar el 67% del empleo y aportan el 28% del producto interno bruto (PIB) en el país.

Santiago de Cali, como una de las ciudades importantes del país, mantiene la tendencia nacional. El Censo General de 2015 realizado por la Cámara de Comercio de Cali, que incluyó un módulo sobre unidades económicas, mostró que la microempresa representa el 86,4%. Le siguen la pequeña y mediana empresa con el 9,8%, las medianas con el 2,8% y las grandes con el 1%. Las microempresas, según el mismo censo, las microempresas generan el 20% del empleo en la ciudad. Todo ello hace que muchos de los esfuerzos del Tercer Sector en materia de Desarrollo Empresarial se hayan orientado a la promoción de empresas de menor escala.

1.3 Descripción del problema

Los microempresarios colombianos ven su empresa o negocio como un mecanismo de sustento que debe proveer la supervivencia familiar. En términos generales, tienen bajos niveles educativos, lo que limita su capacidad gerencial y el uso eficiente de herramientas para la correcta toma de decisiones.

Las microempresas, en su mayoría, subsisten de forma improvisada. Diversas razones como: la poca posibilidad de acceso a asesorías y sistemas de información contable, los costos en los que se debe incurrir en software y tener un contador público de planta; genera un costo de oportunidad que para una microempresa que esté empezando, significaría un gran sacrificio económico. Muchos de estos problemas se han minimizado con nuevas formas de asociación, por ello es importante plantearse la figura jurídica de holding para microempresas.

En otras economías como la ecuatoriana, argentina y guatemalteca; han realizado importantes estudios relacionados con la posibilidad de unión de empresas a toda escala con el fin de fortalecer las uniones realizadas a través de los denominados grupos empresariales o la innovadora figura económica conocida como Holding.

“Se entiende por Holding una organización económica que controla una serie de compañías que le garantizan un control sobre los diferentes factores de un mercado.

Holding es una palabra inglesa utilizada para referirse a la compañía que controla las actividades de otras empresas mediante la adquisición de todas o de una parte importante de sus acciones.

En Colombia en el código de comercio no se hace referencia a la Holding, esta figura no la contempla nuestra legislación comercial, al igual que tampoco se contempla el grupo económico...”⁵

⁵ Definición de holding. (s.f). Recuperado de <http://www.gerencie.com/definicion-de-holding.html>

El Holding es el ente que mediante inversión y participación en un grupo de sociedades independientes jurídicamente; ejerce una dirección respaldada por el porcentaje accionario que este posee en cada una de estas sociedades.

Estos grupos en nuestra estructura económica se conforman normalmente entre grandes empresas con el fin de fortalecerse y estructurar un sostenimiento económico y crecimiento constante, mediante la participación accionaria en cada una de las entidades que conforman este gran movimiento cíclico de capital.

Así las cosas, si el enfoque se realiza desde la perspectiva de rentabilidad y bajo riesgo, no sería viable bajo ningún panorama, tomar las microempresas como perfil objetivo en la conformación de sociedades empresariales o grupos económico como generadoras de posibles ganancias, Por el poco respaldo en capital e ingresos que estas pueden generar durante un periodo determinado.

El planteamiento a realizar sería, si la posibilidad de conformación de grupos de microempresas administradas por un holding contable que les brinde asesoría permanente en los ámbitos contable, jurídico, tributario, financiero y administrativo podría generar beneficios e impactar de forma positiva en el desarrollo y crecimiento empresarial.

El tamaño de la empresa, bajo determinadas restricciones tecnológicas y competitivas, influye en su capacidad para innovar, competir, exportar y financiarse en condiciones óptimas. Las ventajas de una empresa para competir con éxito en el mercado, aunque son de diferente

índole, están determinadas por la escala de producción, las características de oferta como precio, calidad y oportunidad, al igual que la comercialización.

Las limitaciones que introduce la pequeña dimensión de las microempresas en aspectos como la excesiva dependencia de sus fondos propios, la restricción al acceso del crédito bancario y cuando cumple políticas para la financiación se aplican costos financieros elevados dada su posición objetiva de riesgo, los problemas estructurales que dificultan el desarrollo de las micro y pequeñas empresas las limitan para aprovechar las ventajas de la globalización (amplios mercados, alto desarrollo tecnológico, alta calificación de la fuerza de trabajo), ya que se ven limitadas para aplicar nuevas técnicas de gestión, precario diseño organizativo y limitaciones para actividades exportadoras.

Todos estos inconvenientes mencionados anteriormente podrían mitigarse con una adecuada asesoría en los diferentes aspectos relevantes de la organización, es ahí donde el acceso a un Holding podría proporcionar a estas empresas la posibilidad de disminución de factores de riesgo, lo que posibilitaría la continuidad y crecimiento sostenible de la empresa, aspectos encontrados como pilares y focos del desarrollo empresarial.

Esto teniendo en cuenta que las microempresas carecen, en su gran mayoría, de información contable financiera que permita brindar un valor agregado en la toma de decisiones.

Ventajas del Holding:

- Ciclos productivos de las empresas conformantes.
- Generación de grupos económicos y sociedades comerciales que permitan la construcción de ciclos productivos autosostenibles.
- Organización y administración de las empresas conformantes, bajo el fin de mutua conveniencia.
- Acceso a financiación que de forma independiente presentaría dificultad.
- Formalización empresarial a toda escala económica.
- Incremento de ventas
- Manejo con fundamentación técnica del negocio.
- Capacitación al microempresario.
- Asesoría especializada desde todas las perspectivas interdisciplinarias que debe tener la empresa.
- Rentas sobrantes permitirán la reinversión en otras unidades de negocio.

Desventajas del Holding:

- Bajo una inadecuada regulación, permitiría la generación de monopolios.
- Pérdida de dirección y administración de los creadores o propietarios iniciales de las empresas conformantes.
- Desconocimiento y nivel educativo de las personas propietarias de microempresas que deseen vincularse.
- Sector económico de mayor riesgo.

2. Formulación pregunta de investigación

¿Cómo la implementación de un esquema de asociación como el Holding desde la incidencia contable puede contribuir al desarrollo económico de la microempresa en Santiago de Cali, caso de estudio sector de las comidas?

3. Objetivos

3.1 Objetivo general

Presentar una propuesta de Holding empresarial que pueda contribuir al desarrollo empresarial incluyendo la asesoría y consultoría contable a las microempresas en Santiago de Cali, para el caso de estudio, sector comidas.

3.2 Objetivos específicos

- Abordar la importancia de la contabilidad como herramienta para la planeación y toma de decisiones.
- Realizar un diagnóstico y caracterización de las microempresas en la ciudad de Cali, enfatizando en el sector de las comidas.
- Reconocer las ventajas y desventajas de un Holding en el área contable para las microempresas, en el sector de las comidas en Cali.
- Presentar una propuesta de Holding en el área contable que contribuya al desarrollo del sector de las comidas en Cali.

4. Justificación del proyecto

A lo largo de la historia colombiana, especialmente de la década de los 90`s en adelante, los grupos económicos han tenido gran importancia en la economía nacional, ya que han logrado grandes desarrollos en diversos sectores de la economía, lo cual los ha llevado a ser sin duda alguna los grandes protagonistas del crecimiento del país.

La recesión económica de 1998 y 1999, la caída de los consumos, el aumento en las tasa de interés y la mayor devaluación, afectó a todas las empresas de capital, lo cual las obligo a acudir a diferentes esquemas que permitieran reducir sus costos y sus niveles de endeudamiento, fue así como surgieron las alianzas, fusiones, ventas y escisiones de grupos económicos colombianos, reforzando así el flujo de fondos y renegociando con acreedores externos, haciendo así que la inversión del capital extranjero no entrara al país con tanta fuerza. Gracias a esto nuestras grandes empresas se fortalecieron y se volvieron competitivas, ya no solo en un mercado nacional, si no también atractivas para la apertura de mercados en otros países, demostrando que la unión de empresas con lazos entre si generaba una sinergia capaz de potencializarlas.

Aun así, el desarrollo económico de todo un país, no puede estar ligado únicamente al mantenimiento de nuestras grandes compañías, las cuales según Confecamaras para el primer trimestre del 2016 solo eran el 0,4% del total de las compañías; si no que por el contrario se debe impulsar incentivando el surgimiento de nuevas empresas que tengan un respaldo lo suficientemente sólido como para volverse competitivas. Las micro (94,7%) y las pymes (4,9%)

en Colombia son las unidades productivas con mayor porcentaje de participación en el total de las empresas del país, por lo que cualquier esfuerzo encaminado al apoyo o desarrollo de políticas para el mejoramiento de la gestión, adquisición de tecnología, reestructuración de procesos y aumento en las facilidades para el acceso al sistema financiero, con miras a mantener la competitividad de estas empresas, será determinante en el desarrollo empresarial del país, teniendo en cuenta un entorno cada vez más globalizado y competitivo en el que las empresas deben hacer un esfuerzo por mantener su posición en el mercado.

“Con los procesos de Globalización, Internacionalización de la economía, firmas de TLCS, ya estamos inmersos en los mercados mundiales y vemos como a lo largo de las dos últimas décadas el mundo ha cambiado de manera sustancial. Las reglas económicas, financieras, políticas, sociales, corporativas y personales ahora vigentes guardan muy escasa relación con las que regían veinte años atrás. Por lo que concluimos que: tiempos diferentes exigen un nuevo guion, nuevos paradigmas, nuevo lenguaje. Esto incluye también a las MICROEMPRESAS.”⁶

La contribución del holding contable desde la perspectiva social se reflejaría en la intervención de forma directa en la economía gracias al posible desarrollo generado en el momento del crecimiento y disminución de la informalidad de estas empresas y generación de empleo.

La contaduría pública genera un aporte significativo, proporcionando herramientas a estas empresas con las cuales puedan medirse, valorarse y cuantificarse convirtiéndose en

⁶Contabilidad para microempresas en Colombia. (s.f). Recuperado de <http://www.gerencie.com/contabilidad-para-microempresas-en-colombia.html>

organizaciones más competitivas generando un importante valor a la función del contador al momento de proporcionar conocimiento. Tomando un perfil más administrativo y gerencial en las decisiones mediante la dirección por medio del holding contable de este grupo de empresas, disminuyendo el sacrificio económico en que se debe incurrir para conseguir este tipo de asesorías. Si bien el beneficio se vería directamente reflejado al momento de la distribución de utilidades al holding.

En lo personal buscamos crecimiento profesional en un marco de conocimiento que parte desde la innovación y la conciencia social en pro del crecimiento de las pequeñas ideas de negocio y va hasta la creación de empresa.

5. Marco conceptual

Para el abordaje de este proyecto de investigación es necesario precisar los siguientes conceptos:

Grupo Empresarial: El grupo empresarial es el conjunto de una o más sociedades independientes jurídicamente entre sí, pero que se encuentran bajo un control o subordinación ejercido por una matriz o controlante y sometidas a una dirección unitaria que determina los lineamientos de cada una de ellas. Conformándose el grupo empresarial únicamente cuando concurren los dos elementos de su esencia: El control o subordinación y la unidad de propósito y dirección; sin que signifique esto, que se esté dando nacimiento a un nuevo ente autónomo e independiente, pues se mantiene intacta la personalidad jurídica de cada una de las sociedades vinculadas al grupo.

Dentro de las características del grupo empresarial podemos mencionar han encontrado su desarrollo en la importancia que ha ido adquiriendo la gran empresa desde finales del siglo pasado, apoyada en la conformación de una unidad productiva hegemónica de la economía de mercado, respaldada con la generalización de los procesos de estandarización y producción masiva. Sobre los grupos empresariales ha dicho el tratadista español Jorge Aragón Medina, al analizar los factores económicos en la formación de los grupos de empresas:

"...la obtención de economías de escala y de alcance son los ejemplos más frecuentes de las múltiples sinergias productivas que generalmente se atribuyen a las grandes empresas. La reducción de los costos unitarios por el aumento del tamaño, la capacidad de emprender proyectos más amplios de investigación y desarrollo, la mayor eficiencia por la utilización común de las redes comerciales, el aprovechamiento común de experiencias de producción o de

*gestión, suelen ser los factores que se consideran decisivos para explicar las diversas características de los grupos de empresas. Las sinergias productivas serían la base para adoptar distintas estrategias en el desarrollo de los grupos: estrategias de concentración de la producción y el aumento de las cuotas de mercado en un solo producto – en función de las ventajas obtenidas por el aumento del tamaño de las plantas productivas-; la integración vertical de las distintas fases del proceso de producción tanto de abastecimiento de materias primas como de productos intermedios, o la opción por la diversificación de productos y la expansión de la empresa en nuevos negocios relacionados, que permitirían obtener economías de comercialización y diversificación."*⁷

Vemos que el grupo empresarial está conformado por varias unidades operativas, que conservan su independencia jurídica y administrativa, pero que obedecen los lineamientos de una matriz o controlante que fija las políticas del grupo. Es por ello que la gran premisa del grupo empresarial es el hecho de crear una conciencia de grupo, cuya prelación supera la simple adición de los patrimonios y rentabilidades de las empresas individuales. Tanto es así, que en un momento dado se puede adoptar una decisión que afecte a la empresa individualmente considerada, pero que beneficie al grupo como tal. Estas decisiones perjudican a determinado grupo de asociados y a terceros, por ello el legislador ha consagrado la obligación de confeccionar y presentar un informe especial denominado informe de gestión, que debe indicar la intensidad de las relaciones económicas existentes entre la controlante y las controladas.

Ahora bien, es importante precisar que cuando hablamos de una casa matriz o controlante estamos refiriéndonos a una empresa que tiene, una inversión en otra empresa llamada subsidiaria, donde dicha inversión deberá ser del 51% o más de las acciones de la misma, esto para mantener el dominio administrativo, dado el interés mayoritario que posee. También se

⁷ Medina Aragón, Jorge citado por Baylon, Antonio y Collado Luis, editores, Grupos de Empresas y Derecho del Trabajo

puede considerar matriz de otra cuando esta ejerce el control económico, financiero y administrativo sobre ella directa o indirectamente, por ende, la subordinada es aquélla que carece de autonomía por el hecho de ser dominada por una matriz.

Las sociedades subordinadas pueden ser de dos tipos, Filiales, aquellas entidades controladas y dirigidas económica y administrativamente por la matriz en forma directa y subsidiarias, aquellas cuyo control y dirección lo ejerce la matriz de forma indirecta a través de una o varias filiales suyas, o por sociedades que tienen algún vínculo de dependencia de la matriz o las filiales de estas.

En este punto es donde las pequeñas empresas carentes en gran medida del apoyo que podría significar pertenecer a un grupo económico estable podrían verse beneficiadas de un modelo que permita la inclusión de estas como motor fundamental en el desarrollo económico.

El holding es uno de estos tipos de grupo empresarial que funciona basado en casa matriz y unas subordinadas, que podría focalizarse en las pequeñas empresas debido a la versatilidad que podría tener.

Se entiende como una organización económica que controla una serie de compañías que le garantizan un control sobre los diferentes factores de un mercado. Holding es una palabra inglesa utilizada para referirse a la compañía que controla las actividades de otras empresas mediante la adquisición de todas o de una parte importante de sus acciones. Así pues, son

considerados como una forma de integración y colaboración empresarial, similar a lo que en Colombia conocemos como Grupo empresarial o Grupo económico.

Holding: En Colombia, en el código de comercio no se hace referencia al Holding, es una figura no contemplada por nuestra legislación comercial. Al igual que tampoco está contemplado el Grupo Económico. Nuestra legislación sólo contempla el Grupo empresarial*, lo que no impide que se pueda crear un Holding, caso en el cual se asimila a lo que contempla nuestra legislación sobre este tipo de figuras de integración empresarial.

Existen varios tipos de Holdings que se crean a través de los bancos y otras entidades financieras. Holdings que parten del patrimonio de una familia y también Holdings conformados por empresas estatales. En fin, son aplicables a todos los tipos de empresas y a todos los sectores económicos. Constituir un Holding tiene grandes beneficios en la medida en que logra controlar importantes sectores de un mismo mercado, lo cual asegura que las empresas que forman parte del Holding tengan acceso a Materia prima, Logística, transporte, financiación, etc.

En la actualidad se abordan en manejo como casas matrices de las diferentes unidades de negocio.

Un ejemplo de los beneficios que se obtienen con un Holding, puede ser el caso de una empresa productora de gaseosas. En este caso, hay una empresa que produce las gaseosas, otra que fabrica los envases, otra que distribuye las gaseosas, otra que embotella las gaseosas y otra que puede financiarlas a todas. En estas circunstancias, ninguna de las empresas puede ser

afectada directamente por una competencia fuerte, pues tiene proveedores asegurados lo mismo que a sus clientes. Todos los recursos de las empresas circulan entre el Holding, y la rentabilidad no va a manos deferentes que al mismo grupo.

Mediante un Holding se logra tener el control de buena parte de los factores y elementos que hacen parte de un proceso productivo, lo que permite que el Holding controle desde la extracción de la materia prima, su transformación y la colocación final del producto en manos del consumidor. Un Holding puede controlar toda la cadena o proceso de un bien o servicio, lo cual le permite minimizar riesgos y maximizar utilidades. Tanto en la Holding como en los grupos empresariales el que controla o lidera (persona Jurídica) debe tener acciones o simplemente pueden ser los mismos accionistas.

Algo negativo, en cierto modo, es que puede en un momento dado convertirse en un Monopolio, razón por la cual, el desarrollo de un Holding, está limitado por las regulaciones de los estados para impedir la aparición de monopolios. Las normas antimonopolio imponen límites a los grandes grupos económicos para evitar que abusen de su posición dominante en el mercado y causen distorsión en el mismo, lo que en ningún momento es negativo ni para el mercado ni para el mismo Holding, en el entendido que éste gozará de un mercado que se desarrolla en condiciones normales y adecuadas, gracias a las regulaciones estatales.

Un claro ejemplo de esto es la Ley 222 de 1995. Art. 28.- Grupo empresarial. *“Habrá grupo empresarial cuando además del vínculo de subordinación, exista entre las entidades unidad de propósito y dirección. Se entenderá que existe unidad de propósito y dirección cuando*

la existencia y actividades de todas las entidades persigan la consecución de un objetivo determinado por la matriz o controlante en virtud de la dirección que ejerce sobre el conjunto, sin perjuicio del desarrollo individual del objeto social o actividad de cada una de ellas. Corresponderá a la Superintendencia de Sociedades, o en su caso a la de Valores o Bancaria, determinar la existencia del grupo empresarial cuando exista discrepancia sobre los supuestos que lo originan”.

- **Casa Matriz o controlante:** Establecimiento principal de una organización de la cual son filiales las casas, oficinas, locales, etc., dependientes de ella en la misma ciudad, en otros puntos del país o en el extranjero. Cuando se trata de establecimientos mercantiles, las casas subordinadas se denominan agencias o sucursales.⁸
- **Sucursal:** Establecimiento mercantil o industrial que depende de otro, llamado central o principal, cuyo nombre reproduce, ya esté situado en distinta población o en barrio distinto de una ciudad importante. Los bancos, las grandes casas de comercio, los hoteles poseen con frecuencia sucursales. cuando los negocios marchan favorables. Las sucursales mantienen la unidad de firma social, no poseen capital propio ni responsabilidad separada, aunque puedan gozar de relativa independencia dentro de la estructura interna de la institución. Sus jefes son gerentes con mayores o menores atribuciones. Llevan contabilidad especial, que luego se resume en la general del establecimiento.⁹

⁸ Definición de casa matriz. (s.f). Recuperado de <http://universojus.com/definicion/casa-matriz>

⁹ Definición de sucursal. (s.f). Recuperado de <http://universojus.com/definicion/sucursal>

- **Agencia:** Es un establecimiento de comercio (llámese tienda, oficina, almacén, fábrica, bodega, planta industrial, factoría, etc.) abierto por una sociedad, dentro o fuera de su domicilio principal para el desarrollo de sus actividades o parte de ellas, cuyo administrador carece de facultades para representarla legalmente.¹⁰
- **Monopolio:** Se considera como monopolio la existencia de una empresa (productora o comercializadora), que goza de una posición dominante en el mercado de un producto, bien, recurso específico y diferenciado, y que por lo general es única oferente o una de pocas oferentes existentes, circunstancia que le permite controlar los diferentes aspectos del mercado a que tiene acceso por su especial condición frente al consumidor y a los otros posibles oferentes. La existencia del monopolio se ve favorecida cuando en un determinado mercado no existen productos sustitutivos, que permitan reemplazar el bien o servicio que se encuentra monopolizado, y mientras es producto sea la única alternativa para la satisfacción de una necesidad de la sociedad, el monopolio persistirá.¹¹

Ahora bien, cabe resaltar que hay que mantener las diferencias entre un trust y un holding, ya que el primero es un compendio de entidades legales unificadas en una gran empresa de un mismo sector y misma producción, con el fin de tener una administración única, traspasos de activos beneficiosos, o sea que tiene como fin último reunir a todas las empresas que se pudiesen hacer competencia entre sí y consecuentemente eliminar dicha competencia. Al ser una única empresa proveedora de un determinado bien, se puede manejar el precio según sus

¹⁰ Agencia comercial. (s.f). Recuperado de <http://www.gerencie.com/agencia-comercial.html>

¹¹ Monopolio. (s.f). Recuperado de <http://www.gerencie.com/monopolio.html>

intereses, ya que la única empresa que puede satisfacer la demanda. Una forma más de hablar de monopolio es el que una empresa se hace con todo el comercio de un sector específico. El caso del holding es más enfocado a una unión de empresas, generalmente mediante sus acciones. Dichas empresas pueden ser de sectores diferentes, ya que lo que se busca no es monopolizar el sector, sino poseer numerosas acciones de otras empresas para enriquecerse. Así, un holding no tiene una producción específica, su razón de ser es poder manejar a otras empresas. El manejo del holding en el ámbito contable (Holding Contable), se proporciona en su participación con tipo accionario de índole industrial, lo que se brinda es propiedad intelectual a cada una de las sociedades administradas.

Holding Contable:

Entidad encargada de brindar asesoría integral en el marco contable y administrativo de un grupo de empresas vinculadas comercialmente entre sí, lo que genera auto sostenimiento de las mismas. El Holding posee el control y administración de los entes conformantes, cuya participación en las diversas sociedades se da de tipo industrial, es decir su aporte se limita a la propiedad intelectual en el momento de proporcionar la administración durante el ejercicio de las diferentes empresas vinculadas a dicho holding, cabe resaltar que la participación de tipo industrial es aquella que se brinda no de forma financiera si no que proporciona aportes intelectuales y el saber hacer de las cosas.

¿Cuál es el aporte del socio industrial?: Las aportaciones del Socio Industrial están representadas en unas prestaciones físicas e intelectuales como son su actividad personal, su conocimiento tecnológico o científico aportado en la empresa, y microempresa sus

conocimientos y aportes a secretos industriales o comerciales, su asistencia técnica y en general, ciertas obligaciones que se comprometen a cumplir a favor de la sociedad mercantil.

Nota: El aporte industrial del Socio Industrial, no forma parte del Capital Social (art. 137 del Código de Comercio)

¿Qué obtiene el Socio Industrial como contraprestación?: Como contraprestación a su aporte industrial como mencionamos en el punto anterior, el Socio Industrial adquiere un derecho restringido, pues participa en las utilidades sociales, tal como se fijó en los estatutos o contrato social, pero no tiene derechos como el voto en una Asamblea de Accionistas o Junta de Socios, pues sólo tiene derecho a voz.

Tal como anota la Superintendencia de Sociedades en alusión al artículo 137 del Código de Comercio, se puede resumir en tres puntos, los derechos del Socio Industrial así:

- Asistir a las reuniones de la Asamblea de Accionistas o Junta de Socios con voz pero sin voto.
- Participar en las utilidades sociales en la proporción que se haya estipulado en el contrato social y a falta de estipulación, una participación equivalente a la del mayor aporte de capital, conforme al parágrafo del artículo 150 del Código de Comercio.
- Podrá administrar la sociedad y en caso de retiro o de liquidación de la misma, participará en la distribución de las utilidades, reservas y valorizaciones patrimoniales,

producidas durante el tiempo en que estuvo asociado. Habiéndose producido pérdidas, el socio industrial no recibirá retribución en el respectivo ejercicio.

¿Se podría por estatutos, otorgar derecho al voto a un Socio Industrial?: No. Pues ni al momento de constitución de la sociedad o en una reforma estatutaria, la Asamblea de Accionistas o Junta de Socios, no puede dar algo que por ley (Código de Comercio), está reservado únicamente a los accionistas o socios aportantes de capital.

¿Se puede disminuir alguno de los derechos que tiene el Socio Industrial?: No. Salvo consentimiento expreso del Socio Industrial o por decisión de un Juez o por un Tribunal de Arbitramento.

En una SAS ¿podría haber Socios Industrial?: Si, pues la Ley 1258 de 2008 dio la posibilidad de crear varias clases y series de acciones y en caso de aceptase por estatutos la participación de un Socio Industrial, la SAS deberá aplicar la normatividad que sobre el particular establece el Código de Comercio en su artículo 137 y siguientes.

Microempresas: Una microempresa es una empresa de tamaño pequeño. Su definición y clasificación puede variar de acuerdo a cada país, aunque, por general, puede decirse que una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y muy poca facturación.¹² Por lo general el dueño suele trabajar en la empresa.

¹² Julián Pérez Porto y María Merino. 2009. Definición de micro empresa. Recuperado de <http://definicion.de/micro-empresa/#ixzz3kbDNHTZq>

Se las califica como micro porque no solo están compuestas por pocos empleados sino también porque no demandan una gran inversión para funcionar y ocupan un lugar pequeño en el mercado. Ahora bien, esto no implica para nada que no sean rentables, sino muy por el contrario, las microempresas son capaces de crecer a un nivel muy importante y de lograr una gran competitividad con sus pares del sector.¹³

Por otro lado, y según la Corporación para el Desarrollo de las Microempresas, las características principales de éstas son: "trabajan con un grado bajo de organización, con poca o ninguna división entre trabajo y capital como factores de producción y a baja escala. Las relaciones laborales, cuando existen, están basadas en su mayoría en empleos casuales, en relaciones de parentesco o personales y sociales en vez de acuerdos contractuales con garantías formales".¹⁴

En Colombia se clasifica como microempresa aquella una unidad económica que tiene activos totales hasta de 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes y menos de 10 empleados. (Según la ley 590 de julio 10 de 2000, modificada por la Ley 905 de 2004).¹⁵

Networking: Relacionamiento con otros profesionales del mismo sector, quienes pueden brindar información y apoyo relevante para la industria. Así como ideas de marketing y la consecución de nuevos.

¹³ Definición de microempresa. (s.f). Recuperado de <http://www.definicionabc.com/economia/microempresa.php>

¹⁴ Microempresas, informalidad y empleo. 30 septiembre 2009. Recuperado de <http://www.portafolio.co/archivo/documento/CMS-6246449>

¹⁵ ¿Qué es una microempresa?. (s.f). Recuperado de <http://www.bancoldex.com/Sobre-microempresas/Que-es-una-microempresa628.aspx>

6. Marco contextual

Las microempresas representan el mayor porcentaje de unidades de negocio en Colombia, calculado en un 97,4%. De este gran porcentaje podemos resaltar que la constitución de microempresas, cuyo objeto social es la producción y comercialización de alimentos preparados ocupa el tercer lugar, superado tan solo por la conformación de tiendas en primer lugar y peluquerías en segundo. Como se manifiesta en censo de Infocomercio publicado en el periódico portafolio en su artículo: “*Misceláneas y cafés Internet, desvares de los colombianos*”, publicado el día Febrero 21 de 2012. “En el tercer lugar del podio están los restaurantes tipo ‘corrientazo’ –los que venden almuerzos con precios entre \$4.000 y \$10.000 pesos– con un total de 4.559 locales, cifra a noviembre del 2011”.

Bogotá lidera el consolidado con 8.567 puntos existentes; le sigue Medellín, con 1.632 locales, y Cali, con 1.241. Por su parte, Barranquilla y Bucaramanga tienen en total 876 y 455 restaurantes, respectivamente”.¹⁶

El sector de las comidas posee el segundo lugar de constitución de empresas en Cali, de las cuales la gran mayoría surgen en el ámbito de la informalidad. “De las empresas creadas, la mayor concentración se encuentra en el sector comercio con un total de 62.926 nuevas unidades, seguido de alojamiento y servicios de comida (19.484), industria manufacturera (16.818),

¹⁶ Misceláneas y cafés Internet, desvares de los colombianos. febrero 2012. Recuperado de <http://www.portafolio.co/negocios/top-10-los-negocios-mas-populares-colombia>

actividades profesionales y científicas (9.765), construcción (9.293), servicios administrativos y de apoyo (6.982) y actividades artísticas y de entretenimiento (6.615).”¹⁷

Se estima que las personas en el momento de buscar una independencia económica, optan por la conformación de pequeños negocios de producción y venta de comida, sin tener una regulación, con un conocimiento empírico de los sistemas de costos, publicidad, conocimiento de su competencia o evaluación de unos proveedores adecuados según sus necesidades, además, del marketing necesario para el conocimiento de la aceptación de dicho producto por un entorno cercano.

La Asesoría integral del holding contable, buscaría potencializar este tipo de negocios al momento de volverlos más competitivos generando vínculos comerciales que permitan y garanticen crecimiento sostenible mediante la integración de líneas de negocios complementarias a dicha actividad.

La conformación de esta línea de negocio, ha tomado fuerza comprobándose sus beneficios en el incremento de utilidades de las empresas conformantes.

Impacto de los holdings a nivel empresarial:

Tomado como base del Artículo Revista Semana: La era de las “Holding”¹⁸

¹⁷ Sharon Hernández. Septiembre 2014. El 41% de las empresas de Colombia están en la informalidad. Recuperado de <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/41-empresas-colombia-estan-informalidad>

¹⁸ La era de los ‘holding’. Mayo 1994. Recuperado de <http://www.semana.com/especiales/articulo/la-era-de-las-holding/22489-3>

“DURANTE LAS ASAMBLEAS de accionistas que acaban de pasar, muchos de los presidentes de grandes compañías advirtieron repetidamente a sus socios que la mayor rentabilidad de sus empresas no se centró tanto en su producción como en sus actividades de inversión. Los ingresos de diversas sociedades dependen cada día más de los dividendos y valorizaciones de sus portafolios, que de las diferentes líneas de producción que tradicionalmente han atendido.

Esa situación se desprende de la consolidación del sistema de empresas holding que, por lo menos en el caso de los grupos manufactureros, hace que obtengan más ganancias con los movimientos de sus activos. Uno de los casos más llamativos es el de Cemento Argos, cabeza de uno de los más poderosos conglomerados industriales y económicos antioqueños. En 1993 las ganancias para la compañía ascendieron a \$19.201 millones de pesos, de los cuales el 81 por ciento provino de utilidades generadas por sus filiales o subsidiarias. Sólo el 19 por ciento restante se derivó de su gestión como empresa manufacturera.

Incluso Argos incursionó por primera ocasión en la participación del capital de sociedades extranjeras. Posee tan envidiable portafolio que mientras la empresa tenía una valoración de \$12.488 millones de pesos en 1987, hoy vale en el mercado \$758.863 millones de pesos. Resultados parecidos produjeron otras joyas del grupo empresarial paisa, como la Compañía Nacional de Chocolates, Industrias Alimenticias Noel, la aporreada Compañía Colombiana de Tabaco y, obviamente, Suramericana de Seguros. Para muchas de estas empresas, el fenómeno de la alta rentabilidad de dividendos, mediante una agresiva y acertada política de diversificación de inversiones, ha comenzado a rendir los frutos esperados. Tanto o más que el olfato y visión de los ejecutivos, la fuerza motora de la nueva tendencia radica en las

posibilidades ilimitadas de producción que ofrece la apertura y en los beneficios tributarios que reciben quienes crean empresas y, a través de ello, empleo y riqueza.

Otros ejemplos:

En Colombia funcionan Holdings horizontales y verticales. Su conformación se remonta a los años 60, con la aparición de los grupos económicos. Hasta entonces reinaban los accionistas minoritarios, quienes, en su gran mayoría, vivían de los dividendos. Pero con la incursión de los conglomerados, se produjo un éxodo gradual y acelerado de esos pequeños inversionistas, debido, fundamentalmente, a la reinversión de utilidades. Los modestos capitalizadores terminaron vendiendo sus acciones, y los compradores fueron, por supuesto, los socios mayoritarios.

No todas las empresas utilizaron esos procedimientos, pero se calcula que los minoritarios representan hoy del 3 al 5 por ciento de los accionistas. "Definitivamente se acabaron los días en que los portadores de títulos de alguna empresa marchaban en familia hacia cualquier sucursal del Banco Central Hipotecario para reclamar lo que les correspondía", dice Hugo Obando, catedrático de la Escuela de Administración y Finanzas y Tecnología (Eafit), en Medellín.

Existen holdings o conglomerados como los grupos Santo Domingo o Ardila Lulle, que incluyen intereses que van desde importantes y poderosas empresas industriales hasta medios de comunicación. Allí casi siempre las decisiones importantes las toman las cabezas principales, y estas pueden afectar o beneficiar a todos sus componentes por igual.

Existen otros ejemplos como el del citado grupo Argos, líder en la producción de cementos en el país, donde, se afirma, existe una mayor autonomía. El éxito de la política de diversificación se debe, en palabras de su presidente, Adolfo Arango Montoya, "al riesgo que asumimos al crear filiales dedicadas a la misma actividad productiva". En efecto, Argos promovió el montaje de importantes empresas como Cementos del Valle, Cementos Caribe, Cementos El Cairo, Cementos del Nare, Cementos Rioclaro y Cementos de Caldas entre otras. "El aporte no sólo ha sido financiero, sino también de transferencia de conocimientos y tecnología, en nuestra calidad de empresa líder del ramo", dice Arango.

El portafolio accionario de Argos incluye también participación en sectores tan disímiles como Tejicóndor, Coltabaco, Conavi o el Banco Industrial Colombiano, y en nuevos proyectos industriales como Setas Colombianas, Tablemac, Antioquia Celular, Hotel Pereira y Suramericana de Seguros. "En cualquier caso -dice Arango-, la idea es apoyar iniciativas y proyectos que generen empleo y riqueza para la región y el país".

Otra gran beneficiada del sistema holding es la Compañía Nacional de Chocolates. Al terminar 1993, el costo de las inversiones fue de \$18.222 millones de pesos, mientras que la

valorización acumulada llegó a \$193.030 millones de pesos. Como consecuencia del acierto, su patrimonio se fortaleció de \$21.000 millones de pesos en 1988 a \$400.000 millones en 1993.

Inclusive la aplicación de la estrategia les ha servido a entidades como Coltabaco que, gracias a un portafolio diversificado, ha podido enfrentar la grave crisis que afecta a la producción nacional de cigarrillos, que, en el caso de esa empresa, representó, en 1993, pérdidas por \$10.207 millones de pesos. Pero Coltabaco tocó la otra orilla con ingresos derivados de sus operaciones no industriales, que sumaron, en el mismo período, \$21.055 millones de pesos.

Según Rafael Mario Villa, presidente de Industrias Alimenticias Noel -que han entrado de lleno en el nuevo esquema-, "el fortalecimiento patrimonial y el aseguramiento de utilidades vía inversión debe ser una prioridad". Según Villa, la realidad económica actual, caracterizada por el mercado de apertura, expone a las empresas a significativos reveses operativos, y la tabla de salvación resulta siendo la diversificación de sus inversiones.

La Holding por excelencia:

De alguna manera, todas estas empresas se benefician de la experiencia en colocaciones que posee Suramericana de Seguros, socia en todas las compañías del Sindicato Antioqueño y tal vez la empresa holding por excelencia. "Invertir es nuestra naturaleza", dice Jorge Londoño, vicepresidente financiero de Suramericana. De hecho, es la única manera tanto de preservar la capitalización de los ahorradores como de garantizar el pago de los seguros contratados. Lo cierto es que ninguno tendrá nada que temer: las inversiones que maneja la casa matriz en más de

90 empresas -17 de ellas filiales y subordinadas- tienen en libros un valor de \$188.600 millones de pesos. A precios de mercado, la valorización podría ascender hoy a más de un billón de pesos.

Para las bolsas de Bogotá y Medellín el sistema holding es una excelente noticia, pero lo sería más si todas las compañías creadas por estas matrices entraran también al mercado bursátil, rompiendo un poco con el tabú de que, a través de nuevas emisiones, puedan ingresar grupos hostiles. "Sería importante que las empresas que se crean a la sombra de los grupos dominantes también inscriban acciones -dice Luis Fernando Uribe Restrepo, presidente de la Bolsa de Medellín-. Para los fundadores de esas empresas sería interesante apoyarse un poquito en los recursos que puedan aportar terceros inversionistas para valorizar sus propias inversiones y reducir su exposición en términos de riesgo".

Pero surgen dudas en torno del verdadero poder de todas las empresas holding colombianas. Sólo a partir del primero de enero de 1994 se reanudó el requisito de presentar estados financieros consolidados, que incluyan los de la casa matriz y los de las filiales y subordinadas. "Esa será la única manera de conocer el monto de recursos de un determinado grupo, aunque nunca desaparecerán los procedimientos contables que oculten las verdaderas realidades económicas de las empresas", dice el experto Obando.

La Superintendencia de Sociedades ha tomado cartas en el asunto, y sus funcionarios dicen que, además de los estados financieros consolidados para consumo general, se deberán presentar estados financieros de períodos intermedios. La suma total de información servirá para

alimentar la actualización de datos sobre los conglomerados colombianos. Infortunadamente, desde 1979 esa información dejó de hacerse pública, al parecer por problemas de seguridad.

Actualmente cursa en el Congreso de la República un proyecto de ley que reforma el Código de Comercio vigente. En lo que atañe a las holding, se establecerán controles para evitar desmanes contra las filiales y subordinadas, los accionistas o los acreedores, tanto de las matrices como de las subordinadas. Curiosamente, esas nuevas reglas de juego estarán, según los expertos, más dirigidas a los grupos pequeños que a los grandes. El abogado comercialista Enrique Gaviria Gutiérrez lo resume así: "Los grandes grupos de este país tienen un prestigio que defender, y eso tal vez hará que nunca se excedan en sus prácticas comerciales".

Se trata, pues, de un asunto que, aunque no nuevo, ya es debatido abiertamente hasta en las mismas asambleas de accionistas, y cuyo éxito en gran parte también depende de lo bien que ande el mercado de capitales. El boom de la bolsa en los últimos tres años ha contribuido en gran forma a que el sistema gane adeptos. Sin embargo, en otros sitios las holding están ya en vías de desaparición y las grandes compañías están regresando a su negocio central".

6.1 Marco jurídico

El Holding no está regulado bajo ninguna ley, en Colombia se ha optado por la aplicación del artículo 222 del código de Comercio, sin embargo, este artículo está definido para los grupos empresariales y ya se mencionó anteriormente las diferencias existentes entre estos dos tipos de sociedad.

El Holding se constituye bajo documento privado, según las condiciones y necesidades de cada uno de los conformantes del mismo, para nuestro caso nuestro aporte en la conformación del holding contable seria de tipo industrial queriendo decir con esto que implementaríamos las técnicas, conocimientos y habilidades inherentes a la profesión, en la búsqueda de asesorías contables a microempresas potencialmente auto sostenibles entre sí. Adjunto al presente presentamos un ejemplo de conformación estatutaria de un holding.

7. Metodología

Las metodologías que se utilizarán para el presente estudio serán:

1) Metodología exploratoria, que permite proporcionar una visión general aproximada de la realidad ya que el tema ha sido poco explorado y reconocido.

2) Metodología descriptiva, la cual es utilizada para recoger, organizar, resumir y presentar los resultados de las observaciones realizadas.

Este método implica la recopilación y presentación sistemática de datos con el fin de dar una idea clara que permita describir como los holdings pueden contribuir al desarrollo empresarial focalizado a las microempresas Caleñas, dedicadas a la producción y distribución de comidas.

Las ventajas que tiene este tipo de estudio es que la metodología es fácil, de corto tiempo y económica.

Nuestras principales fuentes de información serán:

Fuentes primarias: “Contienen información original, que ha sido publicada por primera vez y que no ha sido filtrada, interpretada o evaluada por nadie más. Son producto de una investigación o de una actividad eminentemente creativa. FUENTES PRIMARIAS. Componen

la colección básica de una biblioteca, y pueden encontrarse en formato tradicional impreso como los libros y las publicaciones seriadas; o en formatos especiales como las microformas, los videocasetes y los discos compactos”¹⁹

Documentos de tipo periodísticos y artículos relacionados con los diferentes enfoques hacia el desarrollo empresarial y la estructuración de grupos empresariales, así como también tesis, noticias, informes y entrevistas a expertos profesionales y microempresarios. Para el desarrollo de este trabajo de investigación tendremos una encuesta con preguntas abiertas que será aplicada a las microempresas muestra del estudio. El muestreo se hará con microempresas que se dediquen a la producción y venta de alimentos preparados. Que se encuentren ubicadas en diferentes sectores de la ciudad en los estratos: 2, 3, 4 y 5, como nichos o grupos objetivos de conformación de empresas a un nivel informal, donde se realizará la encuesta a 10 unidades de negocio, por cada estrato socio económico, productoras de diferentes tipos de comidas.

Fuentes secundarias: “Contienen información primaria, sintetizada y reorganizada. Están especialmente diseñadas para facilitar y maximizar el acceso a las fuentes primarias o a sus contenidos. Componen la colección de referencia de la biblioteca y facilitan el control y el acceso a las fuentes primarias. FUENTES SECUNDARIAS, cont. Se debe hacer referencia a ellas cuando no se puede utilizar una fuente primaria por una razón específica, cuando los recursos son limitados y cuando la fuente es confiable. La utilizamos para confirmar nuestros

¹⁹ María Silvestrini Ruiz y Jacqueline Vargas Jorge. Enero 2008. Fuentes de información primaria, secundaria y terciaria. Recuperado de <http://ponce.inter.edu/cai/manuales/FUENTES-PRIMARIA.pdf>

hallazgos, ampliar el contenido de la información de una fuente primaria y para planificar nuestros estudios.”²⁰

Artículos de revistas, Estados financieros, soportes contables, publicaciones gubernamentales, referencias comerciales, enciclopedias, bibliografías y tesis con tratados afines. No obstante, también hace parte del tipo exploratoria en tanto no existe según el grupo objetivo

Las técnicas e instrumentos para realizar la recolección de la información, con el fin de alcanzar cada uno de los objetivos específicos, se centrarán en:

Cuadro 1 Técnicas y/o instrumentos

Objetivo	Técnica y/o instrumento
Abordar la importancia de la contabilidad en el crecimiento empresarial	- Revisión documental: artículos, libros, monografías sobre la importancia de la contabilidad
Realizar un Diagnóstico de las microempresas en la ciudad de Cali, enfatizando en el sector de las comidas	-Entrevistas estructuradas de preguntas abiertas de opinión. Identificación donde se pueda identificar oportunidades fortalezas y debilidades.
Identificar las ventajas y desventajas de un Holding en el área contable para las microempresas, en el sector de las comidas en Cali.	-Revisión documental: artículos, artículos periodísticos, monografías sobre holding.
Diseñar una propuesta de Holding de aplicabilidad en el área contable, para el sector de las comidas en Cali.	-Conceptualización, alcance, estructuración, fortalezas, desventajas, conclusiones y recomendaciones

Fuente: Elaboración propia

²⁰ María Silvestrini Ruiz y Jacqueline Vargas Jorge. Enero 2008. Fuentes de información primaria, secundaria y terciaria. Recuperado de <http://ponce.inter.edu/cai/manuales/FUENTES-PRIMARIA.pdf>

CAPITULO I: IMPORTANCIA DE LA CONTABILIDAD EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL



La contabilidad ha demostrado a través de la historia ser de gran importancia en el desarrollo de la sociedad sirviendo como garante de las transacciones económicas, y siendo parte fundamental en el control generando interacción con los diferentes actores que participan en el progreso empresarial, económico y social; trascendiendo desde un impacto micro a generar una influencia directa en la economía impactando a su vez en la sociedad.

8.1 Importancia de la contabilidad en el crecimiento empresarial, economico y social

En la actualidad, toda empresa que pretenda mantener un buen funcionamiento financiero, debe tener controlados múltiples factores que garanticen su estabilidad y desarrollo sostenible a lo largo del tiempo. Uno de los factores con mayor importancia en cualquier modelo de negocio es la contabilidad.

Cuando hablamos de contabilidad, decimos que es una disciplina dentro de la cual se hace referencia a las técnicas empleadas para recoger toda la información financiera que se lleva a cabo en un periodo determinado de tiempo, lo cual permite, gracias a la revisión y a la evaluación de todos los datos, diseñar modelos de control y de gestión que están encaminados a una toma de decisiones más acertada en pro de los intereses de la compañía.

La contabilidad se puede definir como la disciplina que se encarga del registro, la clasificación, la interpretación y la comunicación de la información financiera cuyo fin primordial es el aporte utilitario para la toma de decisiones y conocimiento en general de la correcta distribución y asignación de los recursos por y para los diferentes usuarios (accionistas, gerentes, gobierno, otras personas y empresas). El profesor Edilberto Montaña en su libro la define como el “...medio de revelación financiera que facilita la comprensión de la situación económica de un ente a una fecha determinada...”²¹ Se generan ingresos de registros sistemáticos y cronológicos de información basados en las normas básicas más usuales en la preparación y revelación contable (decreto 2496 de 2015), y su revelación se da mediante la

²¹ Edilberto Montaña Orozco. (2011). De la profesión contable, la contabilidad y sus principios. En Contabilidad y legislación: control, valuación y revelaciones(75). Cali: Universidad del Valle, Facultad de ciencias de la administración.

presentación de resultados a través de estados contables o financieros que revelen la situación real de la empresa en un punto determinado, y sus operaciones durante un periodo estipulado.²²

La contabilidad desde sus inicios ha estado ligada de forma directa con los lineamientos del capitalismo, no solo en la preservación del capital sino en la búsqueda de incremento del mismo por medio de las relaciones transaccionales que hace la empresa con su entorno; conocer lo qué se debe y cuanto nos deben, la diferenciación entre los ingresos, los costos y gastos asumidos para el funcionamiento de nuestro negocio, el pago de nuestros empleados, su estudio nos permite analizar la necesidad de inversión o de control en recursos existentes, el saber el costo de nuestro producto y la optimización y eficiencia del recurso generado para la producción del mismo, conocer lo qué se está ganando o perdiendo y conocer de forma inmediata cual es nuestra situación actual y real de la empresa como factor transversal de consolidación de información a través de todas las áreas de la contabilidad (financiera, administrativa, gerencial o de gestión y costos).²³

A nivel global y para dar algunos bosquejos de lo que la contabilidad ha venido produciendo en la economía, la sociedad y el medio ambiente, se identifican factores desde los cuales se puede partir con el análisis, en primer lugar se identifica el campo económico como el principal afectado por la contabilidad, luego desde una mirada al impacto en la subjetividad de la contabilidad se logra evidenciar que esta disciplina ha generado comportamientos que se han interiorizado en los contadores a partir de su formación y en el resto de la sociedad por medio de la interacción directa o no con la contabilidad, finalmente, ocasionando que se generen

²² Contabilidad. (s.f). Recuperado de <http://www.degerencia.com/tema/contabilidad>

²³ Contabilidad. (s.f). Recuperado de <http://www.degerencia.com/tema/contabilidad>

consecuencias a nivel social y ambiental. De tal manera que se establecen lo económico, subjetivo y social como tres elementos que permiten observar los efectos de la disciplina contable, siendo estos tres, parte de un sistema en el cual su interacción es indispensable e inevitable²⁴

Después de todos los avances y aportes a la contabilidad en la actualidad, se ha creado nuevos pensamientos contables que precisan en tener en cuenta factores que influyen en la sociedad como lo es el tema ambiental, es decir, se están afrontando nuevos retos de dejar de lado lo cuantitativo porque en muchas ocasiones la contabilidad es concebida de manera financiera, por medio de una visión mecanicista reduciéndose a tan solo aspectos legales requeridos. La contabilidad como disciplina social es inherente que se relacione e impacte en la sociedad por la importancia que se presenta en esta y además porque la contabilidad puede estar concebida al “servicio de la humanidad”, y tal como expresa Efren Danilo Ariza Buenaventura en su ponencia en el VII simposio nacional de la investigación contable y docencia “...Lo primero a considerar en lo público de la contabilidad actual, es que aquella implica algo más que informar cuantitativamente cifras financieras. Más allá de ello, está el sentido de mundo, el sentido de realidad que queremos evocar, compartir, difundir, en tanto la contabilidad es parte del lenguaje que crea el entendimiento y significado en la sociedad. La explicación dialógica de la contabilidad significa que el lenguaje transmite, y es parte de una esfera pública para desarrollar los tipos de entendimiento de la significancia entre los miembros de la sociedad.

²⁴ Universidad de Antioquia, ADVERSIA, Revista virtual de estudiantes de contaduría pública. Moreno, barrera y Vargas

(Glen lehman:2002; citando a Taylor)...”²⁵ ; adentrándose un poco más de cómo puede contribuir la contabilidad al servicio de la humanidad hay que referirse a las organizaciones, no hay que olvidar que las organizaciones están conformadas por personas y por ende las organizaciones hacen parte de un sistema más grande que es la sociedad, y en la actualidad las exigencias de la sociedad están siendo mayores ya no solo se centran a niveles monetarios sino también al bienestar social, es decir, la sociedad está demandando a las organizaciones mayor compromiso y mayor responsabilidad con toda la comunidad en general, por ello es que se menciona el rompimiento de paradigmas porque es necesario que la contabilidad tenga incorporaciones a la realidad social que no se quede tan solo en los ámbitos monetarios.²⁶

El conocimiento contable debe estar direccionado al aporte constante del crecimiento y fortalecimiento de la estructura social, el crecimiento y desarrollo del país. No debe propender al mantenimiento empresarial desde una perspectiva estática. Debe conocer y ser consciente de la importancia de la micro, pequeña y mediana empresa en la economía y la sociedad como factor de inclusión y equidad; y debe garantizar el compartir dicho conocimiento con el objetivo de preservar y dar continuidad a las pequeñas unidades de negocio antes mencionadas.

²⁵ Efrén Ariza, Edgar Gracia, Oliver Quijano, Hernán Quintero, Guillermo Martínez, Gregorio Giraldo, Aida Calvo, Jhonny Grajales, Jhon Cuevas, Edisón León, Fabián Quinche. 2010. Desterritorializaciones plurales del pensamiento contable ortodoxo. Colombia.

²⁶ Universidad de Antioquia, ADVERSIA, Revista virtual de estudiantes de contaduría pública. Moreno, barrera y Vargas

8.2 Tipos de contabilidad²⁷

Contabilidad financiera: Consistente en la generación de informes para terceros: inversores, accionistas u organismos públicos, y no tanto para la gestión empresarial.

Se ocupa de recopilar toda la información sobre las actividades, ingresos y gastos de cada actividad; la cantidad de recursos utilizados, la cantidad de trabajo y la amortización de los edificios y maquinaria. Además, permite conocer la rentabilidad de cada uno de los departamentos de la empresa y conocer porque se producen desviaciones en las provisiones.

Su uso principalmente consiste en la obtención de una forma estructurada y sistemática de la información cuantitativa expresada en unidades monetarias, muestra resultados de forma muy general por medio del balance y el estado de ganancias basándose en un conjunto de normas y directrices conocidos como GAAP (Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados).²⁸

Contabilidad Fiscal: Basada en la normatividad fiscal de cada país, regula como se deben de preparar los registros e informes de los cuales dependerá la cuantía de impuestos a pagar.

Dentro de los tipos de contabilidad, la contabilidad Fiscal es el que se refiere a la contabilidad de los asuntos relacionados con los impuestos. Se rige por las normas fiscales establecidas por la legislación fiscal de una jurisdicción. A menudo, estas reglas son diferentes

²⁷ Los 8 grandes Tipos de Contabilidad. (s.f). Recuperado de <http://tiposdecontabilidad.com/>

²⁸ Contabilidad. (s.f). Recuperado de <http://www.degerencia.com/tema/contabilidad>

de las reglas que rigen la preparación de los estados financieros de uso público (es decir, GAAP). Por lo tanto, los contables fiscales tienen que ajustar los documentos e informes financieros preparados de acuerdo con las normas de la contabilidad financiera. De este modo la contabilidad fiscal remarca las diferencias con el resto de contabilidades debido a las directrices establecidas por la legislación fiscal. La información es luego utilizada por profesionales especializados en impuestos (por ejemplo, inspectores de hacienda) para calcular la responsabilidad fiscal de una empresa y para fines de planificación fiscal.²⁹

Contabilidad de gestión: La contabilidad de gestión o directiva (interna) es el tipo de contabilidad que se contrapone a la contabilidad Financiera (externa). Para poder profundizar empezaremos haciendo un repaso sobre el nacimiento y la evolución con el transcurso de los años. Si tenemos en cuenta las investigaciones de Robert Kaplan, La contabilidad de Gestión nace como un tipo de contabilidad al principio del siglo XIX a raíz de la creciente complejidad en las organizaciones o empresas “La contabilidad así tomada, dejó de ser un mero registro de carácter legal, para convertirse en un instrumento necesario para la gestión de los administradores”.³⁰

A principios del siglo XX aparecen las primeras compañías integradas como por ejemplo Du Pont Powder Company. En este caso los directivos de Du Pont inventaron la fórmula de retorno de la inversión que otorga un coeficiente de éxito a cada departamento de la empresa. La utilidad de esta nueva estrategia fue en particular para los altos cargos ya que de este modo se

²⁹ Contabilidad. (s.f). Recuperado de <http://www.degerencia.com/tema/contabilidad>

³⁰ Diego I. Delgadillo R. (2001). El sistema de información contable- fundamentos y marco de referencia para su administración. Cali: Comité editorial facultad de ciencias de la administración universidad del valle. pagina 6

podían tomar decisiones de una forma más fácil, aunque aumentara el número de unidades operativas de la empresa.³¹

La contabilidad de gestión es dentro de los tipos de contabilidad la que produce información principalmente para uso interno de la gestión de la empresa. La información que se recopila es por lo general más detallada que la producida para el uso externo. De este modo la contabilidad de gestión permite el control eficaz de la organización y el cumplimiento de los fines y objetivos estratégicos de la entidad delimitados por el CEO. La información puede encontrar en los presupuestos anuales y en las previsiones, lo que permite a la empresa planificarse de forma óptima para su futuro además puede incluir una evaluación sobre los resultados de los ejercicios anteriores. La forma y contenido de los informes producidos mediante la contabilidad de coste es exclusivo para la administración de la empresa.

Contabilidad de costos: La contabilidad de costos es en relación con los tipos de contabilidad la que se ocupa de clasificar y recopilar la información sobre los costos corrientes que se generan en una empresa.

Dentro de la contabilidad de costos quedan agrupados el diseño, tratamiento y gestión de los costos, el cual se puede centrar en departamentos actividades, regiones o productos.

Del mismo modo la contabilidad de costos se ocupa de gestionar los costos futuros previstos y deseados. La contabilidad de costos categoriza siguiendo unos patrones de conducta, actividades y procesos en los cuales se conectan los costes con los productos y sus categorías.

³¹ Contabilidad. (s.f). Recuperado de <http://www.degerencia.com/tema/contabilidad>

Teniendo en cuenta el tipo de sistema que se utiliza, la información recopilada se redactan unos informes sobre la fabricación de los productos y servicios. Estos informes ayudan a la administración a tomar decisiones.

Los tres modelos más comunes de la contabilidad de costes son:

- Full Cost
- Direct Cost
- ABC (contabilidad basada en actividades)

La contabilidad basada en las actividades es el tipo de contabilidad que une la contabilidad administrativa y la contabilidad de costes. Ya que la contabilidad basada en las actividades se ocupa de operar y clasificar las cuentas de cada una de las actividades con el objetivo de mejorar la productividad de la organización.³²

La ABC (activity based contability) es una herramienta muy poderosa de decisión ya que retrata con fidelidad la situación de la empresa, pero es muy costosa y difícil de poner en marcha por el número de factores que coteja.

En resumen, la contabilidad de costos es un caso particular de la contabilidad de gestión y consiste en la aplicación de diversas técnicas para vigilar y controlar los costos. Dentro de los tipos de contabilidad este es el más adecuado a las preocupaciones de fabricación.³³

³² Contabilidad. (s.f). Recuperado de <http://www.degerencia.com/tema/contabilidad>

³³ Contabilidad. (s.f). Recuperado de <http://www.degerencia.com/tema/contabilidad>

Contabilidad Administrativa: La contabilidad Administrativa es el tipo de contabilidad que se adapta a las necesidades de cada uno de los niveles administrativos. Se refiere en particular al fondo y a la forma que tienen que tener los informes internos que redacta el contable de la empresa. Este tipo de contabilidad se centra básicamente en los aspectos internos de la empresa y la información recopilada no debería salir de la empresa. Los informes de la contabilidad financiera también son utilizados por la dirección y los propietarios de la empresa para juzgar y evaluar los resultados y estrategias de la empresa. De este modo se pueden comparar el pasado presente y futuro de la compañía.³⁴

Contabilidad de organizaciones de servicios: La contabilidad de organizaciones de servicios es el tipo de contabilidad que se especializa en empresas u organizaciones que proporcionan servicios en vez de bienes tangibles. Los casos más comunes del uso de este tipo de contabilidad son:

- Compañías de transporte.
- Bancos.
- Hoteles.
- Bufetes de abogados
- Consultorías
- Hospitales
- Escuelas.

³⁴ Contabilidad. (s.f). Recuperado de <http://www.degerencia.com/tema/contabilidad>

Contabilidad Ambiental: La contabilidad ambiental es el tipo de contabilidad que reconoce y busca mitigar los efectos ambientales negativos de la práctica contable; identifica por separados los costos y los ingresos relacionados con el ambiente, dentro de los sistemas contables convencionales; da pasos activos para establecer iniciativas en orden a mejorar los efectos ambientales existentes de la práctica contable; Idea e integra nuevas formas de contabilidad financiera y no financiera, sistemas de información y de control para fomentar decisiones administrativas ambientalmente benignas.³⁵

Contabilidad Pública: La contabilidad pública es el tipo de contabilidad que se ocupa de desarrollar los procesos de información y control de las actividades de la administración pública. Por lo tanto, la contabilidad pública gestiona los gastos y las recaudaciones tributarias de todos los organismos del estado.

Dentro de los tipos de contabilidad este se refiere al tipo de sistema de información contable utilizado en el sector público. Se trata de una ligera variante del sistema de contabilidad financiera utilizada en el sector privado. La necesidad de contar con un sistema de contabilidad separada para el sector público se crea a raíz de las diferencias entre los objetivos de una empresa y de un gobierno. La contabilidad pública asegura la solidez financiera del país y que el desempeño de las instituciones del sector público se mantenga dentro de un contexto presupuestario ya que las limitaciones financieras son a menudo una de las principales preocupaciones de muchos gobiernos.

³⁵ Rob Gray, Jan Bebbington. (2001). Contabilidad y Auditoría Ambiental. Bogotá D.C: Ecoediciones.

Ahora bien, podemos distinguir La contabilidad nacional como un caso particular de la contabilidad pública. Este tipo de contabilidad es una representación esquemática que cuantifica la actividad económica de un país. Es una forma de calcular el flujo de unidades monetarias presente en la economía de un país durante un período determinado, generalmente un año. La contabilidad nacional tiene en cuenta una cantidad enorme de indicadores macroeconómicos, el más importante es el PIB (producto interno bruto), que es la suma del valor agregado (es decir que se tiene que sumar los impuestos menos las subvenciones sobre los productos) bienes, servicios y productos de un determinado país en un año. Por un lado, La contabilidad nacional tiene en cuenta una gran cantidad de información sobre los registros comerciales, pero por otro lado también tiene los informes de las instituciones administrativas.³⁶

8.3 Importancia de la revelacion contable

La revelación contable resulta de gran trascendencia para el desarrollo empresarial, ya que permite lograr una vinculación entre las diferentes unidades productivas de una compañía, lo cual la hace una herramienta vital para el desarrollo continuo y sostenible en pro del mejoramiento en la generación de información para la toma de decisiones por distintos entes internos, externos, regulatorios o fiscales.

³⁶ Los 8 grandes Tipos de Contabilidad. (s.f). Recuperado de <http://tiposdecontabilidad.com/>

Debe propender por la transmisión de la verdad ya que su impacto económico es directamente proporcional a su impacto social. (Caso Enron, crisis hipotecaria 2008)³⁷; casos citados donde se evidencia que un mal reflejo de revelación contable ocasionó 2 grandes crisis sociales en una era contemporánea.

En Colombia, esta ha estado marcada históricamente por la regulación, en especial la regulación mercantil. En términos generales, ha tenido principalmente cuatro grandes periodos en los cuales se han resaltado los avances más significativos en la comunicación entre las empresas y entre los usuarios de la información contable.

El primer período hasta 1986, evidencia las bases normativas de la revelación contable en Colombia. El segundo período entre 1986 y 1993 da cuenta de una etapa de fortalecimiento y afianzamiento conceptual de los aspectos que anteriormente habían sido regulados y de temas adicionales que la dinámica empresarial y económica marcaba para la época. El tercer período comprendido entre 1994 y 2008 presenta una etapa de maduración en la normatividad contable local y su aplicación en particular en la aclaración de las relaciones entre los emisores y supervisores de la información contable.

Finalmente, el cuarto período se ubica a partir de la emisión de la Ley 1314 de 2009 que abre explícitamente las puertas a un proceso de adopción de estándares internacionales de

³⁷ Universidad de Antioquia, ADVERSIA, Revista virtual de estudiantes de contaduría pública. Moreno, barrera y Vargas

información financiera, pero fundamentalmente una vez se dé la aplicación de manera amplia de los estándares internacionales para la globalidad de las empresas de la economía nacional.³⁸

Tabla 1 Síntesis de la evolución de la revelación contable en Colombia

Período	Hito Normativo	Hechos y normas relevantes
Antes de 1986	Decreto 410 de 1971. Código de comercio que contiene de manera general los requerimientos en materia contable.	La reglamentación en materia contable incipiente, los fundamentos jurídico contables carentes de fuerza vinculante. Estados financieros e información relacionada: balance general y estado de pérdidas y ganancias entendido como un anexo a este primero.
Entre 1986 y 1993	Decreto 2160 de 1986. Marco conceptual de la contabilidad que incorpora los principales lineamientos para la aplicación y revelación contable en Colombia.	Con la Constitución de 1991 se da un importante cambio, se incorpora los fines públicos de la información pública y privada en el artículo 15 en especial inciso 4. Ley 43 de 1990 que regula el ejercicio de la profesión contable en Colombia. El reciente creado Consejo Técnico de la Contaduría Pública –CTCP– emite unas disposiciones en materia de revelación contable que si bien nos vinculantes crean cultura en los aspectos por este tratados. Estados financieros e información relacionada: balance general, estado de resultados, estado de cambios en el patrimonio y estado de cambios en la situación financiera. Surgen los ajustes integrales por inflación. Estados financieros consolidados. Se incorporan las notas a los estados financieros en la revelación contable.
Entre 1994 y 2008	Decreto 2649 y 2650 de 1993. Marco conceptual de la contabilidad en Colombia y elemento instrumental de la contabilidad –Plan Único de Cuentas–. (Si bien su expedición es de 1993, su aplicación se da a partir de 1994)	Se da reforma al Código de Comercio mediante la Ley 222 de 1995, con esta se reglamentan aspectos contables como la información socioeconómica de los entes económicos, certificación y dictamen de estados financieros, la responsabilidad de la información contable y los estados financieros consolidados. Ley 190 de 1995, estatuto anticorrupción, que obliga a todas las personas jurídicas a llevar contabilidad. Ley 550 de 1999 de reestructuración empresarial y Ley 1116 de 2006 sobre insolvencia empresarial. Decreto 1536 de 2007 por el cual se eliminan los ajustes integrales por inflación a nivel contable. Estados financieros e información relacionada: balance general, estado de resultados, estado de cambios en el patrimonio, estado de cambios en la situación financiera y estado de flujos de efectivo. Se profundiza la importancia de las notas a los estados financieros. Muchas empresas grandes aplican con estándares internacionales especialmente para reportar información al exterior.

³⁸ Jaime Correa; Andrés Pulgarín; Lina Muñoz; Martha Álvarez. (2010). Marco normativo y antecedentes de la revelación contable en Colombia. Recuperado de http://bibliotecadigital.udea.edu.co/dspace/bitstream/10495/4881/1/CorreaJ_2010_MarcoNormativoAntecedentes.pdf

De 2009 en adelante	Ley 1314 de 2009. (Lo que se deriva a partir de esta norma)	Se expide la Ley 1314 de 2009, con la cual se da inicio al período de convergencia a Normas Internacionales de Información Financiera en Colombia. El Consejo Técnico de la Contaduría Pública ha divulgado un plan de trabajo para tal propósito y su puesta en marcha demarcará los puntos de inflexión para la contabilidad en Colombia y por tanto para la revelación, la cual se advierte mucho más amplia. Estados financieros e información relacionada: para este período se advierte además de lo que establecen las normas internacionales de información financiera, retos importantes para la revelación contable tales como: información centrada en los flujos de caja, proyección de estados financiero, análisis de valor agregado, información por segmentos de negocios, masificación y profundización de la revelación contable en medios electrónicos, elaboración de informes de sostenibilidad empresarial a todo nivel, entre otros temas.
---------------------	--	---

La revelación contable bien podría clasificarse en la que está regulada y en aquella que no. La primera clasificación se enmarca en las normativas vigentes en Colombia (Decretos 2420 y 2496 de 2015) al igual que en el contexto internacional. La segunda clasificación se enmarca en una serie de buenas prácticas aplicadas por las diferentes empresas, las cuales tienen total autonomía en constituir puntos de vista compartidos que no se salgan del marco regulatorio.

En conclusión, se puede decir que la regulación cumple un papel fundamental en la revelación contable, ya que brinda las bases para los esquemas de rendición de cuentas y de transparencia empresarial. No obstante, la incorporación de mejores prácticas tanto nacionales como internacionales, proponen una amplitud en la presentación de la información financiera y no financiera, lo cual brinda extensas posibilidades, las cuales terminan por generar un valor agregado invaluable para la toma de decisiones.

8.4 Las ifrs en la contabilidad colombiana

La globalización, caracterizada por los tratados de libre comercio, la apertura total de las fronteras y el acceso a los mercados internacionales de capitales, está generando grandes cambios en un entorno cada vez más acelerado, el cual busca una constante evolución tanto de las personas como de las empresas. Con esta premisa nace la necesidad de homologación de la información, con el fin único de poder tener idiomas contables universales que se entiendan a lo largo del planeta.

Las normas internacionales de información financiera (IFRS) son el conjunto de estándares internacionales de contabilidad promulgadas por el International Accounting Standards Board (IASB), que establece los requisitos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar sobre las transacciones y hechos económicos que afectan a una empresa y que se reflejan en los estados financieros.

La adopción de las NIIF/IFRS brinda una gran oportunidad de apertura económica gracias a la comparabilidad y transparencia de las cifras de la compañía al igual que una serie de beneficios debido a la mayor consistencia de políticas contables. Los puntos a destacar son los siguientes:

- Acceso a mercados de capital
- Transparencia en las cifras de los Estados Financieros
- Información consistente y comparable
- Mismo lenguaje contable y financiero

- Reducción de costos
- Herramienta para la alta gerencia en la toma de decisiones
- Modernización de la Información financiera
- Simplificar la preparación de los Estados Financieros

Con el decreto 2784 de julio de 2009 el Gobierno expidió la Ley 1314 en la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera. A partir de ese año, Colombia inicia el proceso de adopción de las NIIF, reto importante que tienen que asumir todos los actores involucrados.

Con esta Ley, el país debe comenzar la preparación, implementación y adopción de estos estándares internacionales que le traerá mayor competitividad y le permitirá, entre otras facilidades, el acceso al mercado de capitales, la reducción de costos financieros y presentar información transparente, consistente y comparable con empresas del mismo sector a nivel global. El Gobierno Nacional encargó al Consejo Técnico de la Contaduría Pública (CTCP) para el proceso de normalización técnica de las normas en Colombia.

8.5 La empresa o ente economico en la contabilidad

Con la mecánica de globalización acelerada, para que una empresa consiga mantener un buen funcionamiento en sus cuentas y trayectoria financiera en general, debe tener controlados multitud de factores que garanticen su estabilidad y continuidad. Dentro de todos estos factores

tenemos que destacar uno de los más importantes, hablamos de la contabilidad en la empresa, uno de los más importantes y necesarios en cualquier modelo de negocio.

En el momento en que nace una empresa, la junta directiva establece parámetros que garanticen poder conocer la situación financiera en todo momento. Esto se logra gracias a la aplicación de la contabilidad, ya que sin esta se perdería toda posibilidad de relacionar los datos con los hechos económicos que los generan. Así pues, la contabilidad supone una importante fuente de información para la empresa, lo cual constituye una serie de ventajas empresariales:

- Conocer en cualquier momento los pasivos y activos de la compañía
- Diferenciar los gastos que genera la empresa y no sus propietarios.
- Evaluar la factibilidad de las inversiones.
- Conocer los costos de la producción del producto o servicio, lo que permite asignar correctamente los precios de venta sin arriesgar la rentabilidad esperada del negocio.
- Conocer la situación actual de la empresa gracias a los diferentes estados financieros.

8.6 Ventajas de la asociacion

“Cada persona de éxito sabe que su logro depende de una comunidad de personas que trabajan juntas”

Paul Ryan

En la actualidad las pequeñas empresas deben articularse por medio de las grandes, es decir, su ciclo productivo empieza por la adquisición de bienes y servicios a una empresa de mayor escala, no es frecuente que entre pequeñas empresas se presten o brinden servicios o generen convenios de pagos buscando impedir un sacrificio económico y la posibilidad de capitalizar una inversión

Cuando una empresa se vincula a una asociación empresarial, puede aprovechar y obtener valor de los servicios que la asociación provee, pero a su vez de la capacidad y conocimiento de los directivos de las empresas asociadas y vinculadas, la posibilidad de compartir conocimientos con otros profesionales de la industria con los mismos objetivos, metas y dificultades similares genera valor.

La asociación empresarial ofrece a sus asociados la oportunidad de ampliación del negocio y la continuidad en la profesionalización de sus miembros mediante capacitación constante.

Una de las soluciones estimadas por confecámaras en la búsqueda de la continuidad del negocio es la de propiciar alianzas para el intercambio de conocimientos y la transferencia tecnológica fortaleciendo el capital humano (capacitación al microempresario).

Esto basado únicamente en las empresas legalmente conformadas, pero fue también Confecámaras en informe de abril de 2014, evidencia que el nivel de informalidad llega al millón de empresas, entonces partiendo de esa premisa, dónde queda el acceso de las personas en un

rubro informal a capacitación y unión a nivel microempresarial o conformación de ciclos productivos o grupo empresarial.

Según el empresario es necesario que este tipo de operaciones empresariales se den cuenta de las infinitas oportunidades que se están perdiendo por no trabajar de la mano con los empresarios formales en materia de capacitaciones, acompañamiento, circuitos crediticios, etc.

Existen muchos beneficios de las asociaciones empresariales de los cuales enunciaremos solo algunos conceptos no tan proclamados en nuestro entorno.

Networking: Es complicado encontrar una definición generalizada sobre Networking, sin embargo, esta técnica, estrategia o disciplina apunta hacia el mismo objetivo: aumentar la red de contactos profesionales.

Los emprendedores siempre buscamos nuevas alternativas para dar a conocer nuestro negocio o servicio profesional, pero en ocasiones, las limitantes económicas impiden que apostemos por estrategias masivas de comunicación, aquí es donde entra el networking.

El Networking ayuda a construir relaciones profesionales a largo plazo que implican un beneficio para ambas partes, pero lograr una relación de negocios solida necesita de constancia, trabajo y disciplina³⁹.

³⁹ Mau Cortés. Noviembre 2016. ¿Qué es Networking? Todo lo que un Emprendedor Debe Saber. Recuperado de <https://www.seremprendedor.com.mx/que-es-networking/>

Es la posibilidad de relacionamiento con otros profesionales del mismo sector, quienes pueden brindar información y apoyo relevante para la industria. Así como ideas de marketing y la consecución de nuevos Clientes.

El poder de la información: Las asociaciones brindan a sus asociados las últimas noticias e información acerca de un sector particular de la industria, lo que es clave para predecir tendencias, conocer nuevos productos y toda la información relevante del sector.

Muchas empresas solo llegan a considerar a la información como un apoyo en la lucha por lograr la optimización y alcance de sus éxitos. La información es un recurso que no se puede palpar es por ello que muchas empresas han cometido el grave error de no darle a la información la importancia que merece. Quizás esto se deba a que sus rendimientos y resultados no sean manifiestos físicamente e individualmente, pero sin embargo la información contribuye en gran parte del éxito obtenido en la empresa y el grave error recae en que a la información la excluyen del éxito logrado en esta misma. De acuerdo con (Hornos, Araque y Abad, 1998: 185): La información también produce rendimientos ya que tiene la misión de informar, revelar alternativas, reduce incertidumbres y desvela soluciones entre otras cosas⁴⁰

Formación: Las asociaciones también proveen a sus asociadas capacitación y formación lo que se ve reflejado en la competitividad de una empresa determinada, esta formación va desde aspectos generales de la empresa hasta aspectos técnicos y específicos de la misma y el sector.

⁴⁰ La información como recurso estratégico para las empresas. (s.f). Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/la-informacion-como-recurso-estrategico-para-las-empresas/>

Si hay algo en lo que están fallando las pymes es en la poca importancia que le dan a la innovación y al conocimiento, los cuales deberían ser el centro y el corazón que hacen mover los otros ítems de importancia en las organizaciones.⁴¹

¿Por qué un empresario debe capacitarse constantemente?⁴²

Cuando me encontraba en los últimos semestres de universidad (hace poco más de un año), junto con un compañero nos dimos a la tarea de realizar una pequeña investigación para identificar elementos clave en el desarrollo de las empresas de nuestra ciudad. Fue una experiencia bastante enriquecedora que nos permitió conocer más de cerca a los microempresarios y la filosofía empresarial que manejaban.

Hacíamos preguntas referentes a el tipo de capacitación que tenía el dueño de la empresa, grado de estudios administrativos de la persona encargada de manejar el negocio, crecimiento anual de la empresa, interés del empresario por capacitarse, etc.

Nos encontramos con empresarios extremadamente arrogantes que decían frases como *"siempre he manejado mi negocio así y siempre ha funcionado bien"*, pero también había otros a quiénes se les notaba una gran pasión por sus negocios y afirmaban estar constantemente participando en eventos, convocatorias, seminarios, cursos, etc. Algunas empresas eran

⁴¹ ¿Por qué fracasan las pymes en Colombia?. Febrero 2015. Recuperado de <http://www.dinero.com/economia/articulo/pymes-colombia/212958>

⁴² Javier Díaz. Noviembre 2013. La importancia de la capacitación constante para tener éxito en los negocios. Recuperado de <http://www.negociosyemprendimiento.org/2013/11/importancia-capacitacion-exito-negocios.html>

relativamente jóvenes y mantenían un crecimiento anual interesante, mientras otras que llevan décadas en el mercado no evidenciaban crecimiento alguno.

Al final encontramos que las empresas con mayor crecimiento anual, eran efectivamente aquellas donde los dueños se interesaban por capacitarse, por aprender sobre temas de gestión y por estar constantemente mejorando.

El mundo de los negocios es un entorno extremadamente dinámico y cambiante que exige a los emprendedores y empresarios estar todo el tiempo aprendiendo y reinventándose. Las cosas hoy funcionan de una manera y mañana de otra. Lo que hoy es un éxito, mañana puede no serlo.

¿Sobre qué temas debe capacitarse un empresario?⁴³

Comencemos por mencionar que cuando hablamos de capacitación no nos referimos únicamente a la oferta educativa tradicional impartida en universidades e instituciones. Si bien es cierto que ir a la universidad representa una gran oportunidad para aprender y desarrollar relaciones, también es cierto que hoy encontramos infinidad de opciones de capacitación al alcance de cualquier persona.

Lo ideal es contar con un equipo de profesionales en cada área de nuestra empresa, pero si nos vamos a la realidad de las micro y pequeñas empresas, generalmente es el dueño (o el administrador) la persona que se encarga de todas las labores de gestión. En este contexto, se

⁴³ Javier Díaz. Noviembre 2013. La importancia de la capacitación constante para tener éxito en los negocios. Recuperado de <http://www.negociosyemprendimiento.org/2013/11/importancia-capacitacion-exito-negocios.html>

hace necesario que el empresario tenga ciertos conocimientos en cuanto a finanzas, legislación (laboral, tributaria, comercial, etc.), marketing, contabilidad y las demás áreas administrativas del negocio. Pero el consejo es que toda empresa, sin importar su tamaño, siempre se proyecte a expandirse y a contratar el personal idóneo lograr un desarrollo sostenible.

Tener Voz e iniciativas políticas: Las asociaciones sirven como representantes de sus asociados frente al gobierno y entidades legales, pueden llegar a influir en campañas que promuevan las leyes comerciales o liderar propuestas que beneficien un sector en particular.

Beneficio de reputación y confianza de los clientes: Las asociaciones empresariales permiten reforzar las marcas de las empresas como marcas de confianza y la proyección de confianza ante sus clientes.

Disminución en costos: Las asociaciones también ayudan a sus asociados en la disminución de costos al momento de la generación de vínculos comerciales y acuerdos de mutuo beneficio entre las empresas conformantes. “Las asociaciones tienen mayor potencial de compra que cualquiera de sus asociados por separado, ya que pueden negociar y cerrar ofertas basándose en el poder de compra de todos sus asociados. Este hecho les permite conseguir mejores ofertas que las que puede conseguir una sola empresa. Esto es muy conveniente para los proveedores, ya que pueden negociar un acuerdo con muchos clientes a la vez en un único acuerdo con costes comerciales mucho más reducidos”.⁴⁴

⁴⁴Beneficios de unirse a una Asociación Empresarial. (s.f). Recuperado de <http://asociacionempresarial.org/beneficios-ventajas-asociaciones-empresariales/>

Promoción de la industria y las relaciones públicas: Las asociaciones tienen como objetivo promover una imagen positiva del sector y deben impulsar a los medios de comunicación a escribir de forma que ayude a promover la industria y su conjunto.

“El crecimiento no es por casualidad, sino que es el resultado de fuerzas que trabajan juntas”.

James Cash Penney

8.7 El holding contable

Antes de empezar a enunciar las ventajas del holding contable es importante recordar el concepto de holding ya visto como forma de direccionamiento mediante participación accionaria generando control directo sobre las unidades de negocio vinculadas, que para nuestro caso de estudio el holding contable se basa en la participación industrial o de carácter intelectual, en el correcto direccionamiento, control y conformación de grupos y ciclos económicos participativos vinculados entre sí; conformación regulada mediante documento privado.

CAPITULO II: DIAGNÓSTICO DE LAS MICROEMPRESAS EN LA CIUDAD DE CALI, ENFATIZANDO EN EL SECTOR DE LAS COMIDAS



9.1 Diagnóstico de las microempresas en la ciudad de cali, enfatizando en el sector de las comidas

Se abordará esta investigación haciendo necesario la caracterización de las microempresas en la ciudad de Santiago de Cali, en el sector comidas; tomando como muestra la misma tipología de negocio para los estratos socioeconómicos 2, 3, 4 y 5 como objeto de nuestro estudio. Para ello se dará una breve referencia de la vida de la microempresa en Suramérica, y lo

qué significa la micro, mediana y pequeña empresa en Colombia; se realizará un análisis competitivo de la región, una descripción de la visión de competitividad del Valle del Cauca, la composición económica empresarial del Valle en la actualidad, la descripción de la microempresa en Cali y sus necesidades y la descripción cuantitativa de nuestro objeto de estudio de los negocios del sector comidas en la Ciudad de Cali.

Micro, pequeña y mediana empresa en Colombia

Según la confederación colombiana de cámaras de comercio el 86% de las empresas en Colombia son de edad media y joven, por lo que debe buscarse su perdurabilidad y mantenimiento en el tiempo. Este informe también evidenció que el promedio de vida de la empresa colombiana es de 12 años cuya mayor supervivencia la poseen las empresas manufactureras y agropecuarias, seguidas por unidades de comercio y por ultimo las empresas de servicios qué según informe, son las que en promedio tienen un tiempo e vida menor

9.2 La microempresa en cali

El panorama para la ciudad de Cali es alentador, se estima un crecimiento en un 10% en ventas para el primer trimestre de 2016, relacionado con el último trimestre de 2015, donde la mayoría de este porcentaje lo acredita el sector de la industria, seguido en orden descendente por el sector servicio y por último el sector comercio, quien mantuvo una estabilidad aun cuando se vio afectado de forma directa por la volatilidad en la tasa de cambio. Paradójicamente se

evidencia una disminución de la demanda laboral para los 3 sectores de la economía de la ciudad ocasionando informalidad y aumento en unidades de negocios no formalizados.⁴⁵

En sus inicios la mayoría de estas empresas se sitúan en el sector comercio o servicios por la baja inversión requerida para el inicio de sus actividades, no se requiere tanto capital y preparación a diferencia de empresas industriales manufactureras las cuales requieren gran inversión y demanda de capital y mano de obra calificada.

A nivel mundial las micro, pequeñas y medianas empresas, se articulan a través de las grandes, ya que son estas las encargadas de proveer a las más pequeñas de los bienes y servicios incapaces de producir.

Factores de mortalidad: La antigüedad y el tamaño de la empresa se, relacionan de forma directa con su estructura financiera, queriendo manifestar con esto que, a menor tamaño, hay un mayor riesgo de continuidad, debido a la débil estructura de endeudamiento y menor rentabilidad.⁴⁶

Una de las soluciones estimadas por confecámaras en la búsqueda de la continuidad del negocio es la de propiciar alianzas para el intercambio de conocimientos y la transferencia tecnológica fortaleciendo el capital humano (capacitación al microempresario).

⁴⁵ La gran encuesta pyme primer semestre de 2016

⁴⁶ Una empresa en Colombia vive en promedio 12 años. Septiembre 2014. Recuperado de <http://www.dinero.com/empresas/articulo/mortalidad-empresas-colombia/200984>

Esto basado únicamente en las empresas legalmente conformadas, pero fue también Confecámaras en informe de abril de 2014, evidencia que el nivel de informalidad llega al millón de empresas:

“Según el presidente de Confecámaras Julián Domínguez, en Colombia hay cerca de 3.000.000 de empresas activas formalizadas de las cuales el 41% están por fuera de los registros de las cámaras de Comercio del país.

Según el empresario es necesario que este tipo de operaciones empresariales se den cuenta de las infinitas oportunidades que se están perdiendo por no trabajar de la mano con los empresarios formales en materia de capacitaciones, acompañamiento, circuitos crediticios, etc.”⁴⁷

9.3 Análisis competitivo de la región

El Valle del Cauca cuenta con fortalezas económicas y productivas muy importantes, las cuales se han enfocado principalmente en el sector de la agroindustria y de los servicios.

Esto ha generado una gran diversificación sectorial⁴⁸, la cual ha permitido garantizar el crecimiento sostenido y ha evitado que la región entre en contingencias económicas debido a la alta exposición a los mercados extranjeros, la cual ha venido creciendo en mayor proporción por la apertura económica que está teniendo el país en los últimos años.

⁴⁷Colombia tiene un millón de empresas en la informalidad. Septiembre 2014. Recuperado de <http://www.dinero.com/empresas/articulo/empresas-informalidad-colombia-llegan-millon/200641>

⁴⁸ LAS 10 +.(s.f). Recuperado de <http://www.ccc.org.co/revista-accion-ccc/25756/las-10.html>

Esta estrategia se viene desarrollando desde 1994 cuando se creó el Consejo Nacional de Competitividad⁴⁹ y se plantearon planes estratégicos para crecer la productividad de la región, basados en políticas de alta competitividad que tuvieran un impacto positivo en el crecimiento de las exportaciones, donde participaron actores de desarrollo regional y del gobierno nacional y tenía como objetivo el crecimiento del empleo, la educación y la transparencia; como ejes fundamentales para mejorar la eficiencia y la eficacia así como las condiciones de confianza y gobernabilidad del departamento del Valle y sus municipios.

El Departamento es uno de los más industrializados en Colombia, Tiene la mayor relación entre su PIB manufacturero y su PIB total. La actividad industrial en el Valle del Cauca, está altamente diversificada. Se producen básicamente bienes de consumo masivo y metalmecánica.

Esta estructura económica no solo esta diversificada, sino que además está más integrada e industrializada, ya que cuenta con plataformas productivas más completas gracias a la infraestructura y el desarrollo institucional⁵⁰, enmarcados en el buen servicio. Además de esto se cuenta con la disposición hacia mercados internacionales.

“...es una de las regiones del país, con mejor dotación de recursos naturales: Su valle geográfico cuenta con una de las mejores tierras cultivables del mundo, en donde se produce caña de azúcar sin zafras. Tiene acceso a la Cuenca del Pacífico y dispone de recursos ictiológicos, forestales, hídricos, pluviosidad y pisos térmicos.

⁴⁹ Consejo Nacional de Política Económica y Social; Departamento Nacional de Planeación. Documento CONPES 3527. Bogotá 23 de junio de 2008

⁵⁰ Plan Desarrollo Institucional 2012-2015. Septiembre 2012. Recuperado de http://www.uesvalle.gov.co/planes/Plan_Desarrollo_Institucional_2012-2015_Ajustado.pdf

Es la salida de Colombia hacia la Cuenca del Pacífico, a través de Buenaventura. Tiene acceso a la Cuenca del Atlántico vía Canal de Panamá, el cual se encuentra a sólo 18 horas de navegación. Hace parte del 'triángulo de oro' de Colombia, conformado por Bogotá, Medellín y Cali, que produce el 70% del PIB nacional y concentra el 52% de la población⁵¹...”

El Valle tiene gran presencia en la producción manufacturera colombiana: Es el primer productor nacional en artículos de caucho con el 58,9% del valor agregado de esta industria en el país, productos químicos (33,3%), productos alimenticios (29,6%), papel y productos de papel (28,2%) y en fabricación de calzado (22%).⁵²

Es segundo productor nacional en imprentas y editoriales (16,6%) y productos de madera (12,6%). Es una de las regiones con los más altos niveles de integración productiva: Esto se refleja en el gran desarrollo que se ha logrado en la región en la agroindustria y en los encadenamientos productivos.

Según Fedesarrollo en estudio reciente sobre el impacto del TLC sobre la estructura productiva del Valle, la tercera parte de los insumos que requiere la industria regional se producen en el mismo Departamento.

⁵¹ Región Pacífico: plataforma de Colombia en la Cuenca. Octubre 2011. Recuperado de <http://www.ccc.org.co/region-pacifico-plataforma-de-colombia-en-la-cuenca/>

⁵² Plan Desarrollo Institucional 2012-2015. Septiembre 2012. Recuperado de http://www.uesvalle.gov.co/planes/Plan_Desarrollo_Institucional_2012-2015_Ajustado.pdf

El Valle del Cauca en los últimos años ha hecho una apuesta fuerte por la consolidación de sus sectores económicos, basado en la innovación y la puesta en marcha de aspectos estratégicos. Estos se evidencian en los diferentes documentos que guían las políticas públicas del Departamento como lo son el Plan Maestro del Valle, La Visión de Competitividad entre otros.

Este ejercicio tiene mucho valor para los efectos de definir la visión a largo plazo que requiere el departamento para los procesos de planeación a corto y largo plazo y que constituye un instrumento que orienta la gobernanza y la ejecución de proyectos públicos y privados.

9.4 Visión de competitividad del valle del cauca 2032

*“En el 2032 el Valle del Cauca es el departamento más competitivo de Colombia, reconocido por generar oportunidades sustentadas en el respeto a su diversidad étnica y cultural y sus capacidades como Bioregión, con una elevada calidad de vida de sus habitantes, a partir de una economía de bienes y servicios de alto valor agregado e innovación, orientada al mercado interno y externo, con una alta inserción en la cuenca del Pacífico y un ambiente de negocios que incentive la inversión local y extranjera ”*⁵³

Para lograr esto es importante prepararse adecuadamente para los desafíos que presentara la región, principalmente en materia de competitividad económica, gobernanza democrática y desarrollo social.⁵⁴

⁵³ Secretaría de Planeación Departamental del Valle “Plan Maestro del Desarrollo Regional Integral, Prospectivo y Sostenible del Valle del Cauca al 2015”. Cali, 29 de septiembre de 2003.

⁵⁴ Visión Valle 2032. Febrero 2014. Recuperado de <http://www.valledelcauca.gov.co/planeacion/publicaciones.php?id=26636>

Santiago de Cali, como capital del Valle del Cauca, es una de las ciudades focos de las estrategias planteadas en esta visión, la cual debe contribuir en gran medida con los procesos de formalización, formación, acompañamiento y asesoría a las empresas ubicadas en la zona del pacifico colombiano.

Como ejemplo de esto, para el año 2013, con el apoyo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, la Cámara de Comercio de Cali y la Alcaldía de Cali al igual que con la Agencia Nacional para la Superación de la Pobreza Extrema (ANSPE), el Departamento de la Prosperidad Social, el SENA y la Universidad del Valle, Icesi y de Texas, se adelantó una iniciativa que buscaba fortalecer las iniciativas empresariales, brindándoles “acceso a la asesoría básica y especializada, capacitación, seguimiento y evaluación, y finalmente, orientación a los recursos financieros”⁵⁵ que contribuyeran con la generación de empleo y fortaleciera la sostenibilidad en el largo plazo.

Esto muestra la tendencia que tienen las políticas de gobernabilidad a apoyar las iniciativas empresariales, dándoles herramientas que permitan a los microempresarios fortalecer su idea de negocio y pueda solidificarla gracias al grado de asesoría especializada a la que tiene acceso junto con el correcto manejo de los recursos financieros que tiene a su disposición.

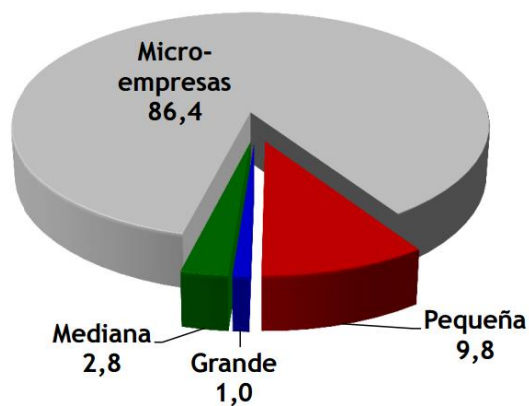
⁵⁵ Prospera AGUABLANCA, Centro de Desarrollo Empresarial y Empleabilidad. (s.f). Recuperado de <http://www.ccc.org.co/revista-accion-ccc/15055/prospera-aguablanca-centro-de-desarrollo-empresarial-y-empleabilidad.html>

9.5 Composición empresarial

Introducción del papel de las microempresas en Santiago de Cali

Según estudios realizados por la Cámara de Comercio de Cali (CCC), en el 2015, la composición empresarial de la ciudad, presentaba la siguiente participación: las microempresas tuvieron una participación del 86,4%, seguidas por las pequeñas empresas con el 9,8%, medianas con el 2,8% y grandes con el 1%.

Gráfico 1 Composición empresarial



Fuente: Elaboración propia

Adicional a esto, solo en Cali, nacieron aproximadamente 1.526 nuevas sociedades, lo que equivale a un crecimiento del 51% comparado con al año anterior. Estas cifras denotan un crecimiento importante, sobre todo si lo comparamos con las principales ciudades del país como Barranquilla (41%), Bogotá (29%), Bucaramanga (28%) y Medellín (22%).

Este comportamiento se debe a la promoción de actividades y de acciones desarrolladas por la Cámara de comercio de Cali, la alcaldía de Cali, el sector empresarial, el plan de desarrollo municipal y departamental, que buscan generar una nueva mentalidad del empresario caleño, transformándolo, potencializándolo, ayudándole a romper paradigmas y fortaleciendo los comportamientos relacionados con el emprendimiento, en pro de adquirir herramientas que permitan innovar.

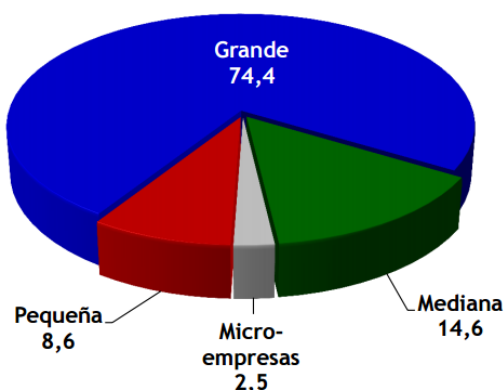
Todo este tejido tiene como objetivo, jalonar el crecimiento en las empresas de la región y su competitividad, buscando posicionar la región como foco de emprendimiento empresarial y desarrollo sostenible que impacte la calidad de vida de los caleños.

9.5.1 Composición empresarial por ventas

Las empresas registradas y renovadas a 31 de marzo de 2015 en la CCC registraron COP 66,5 billones en ventas anuales. Las grandes empresas generan 74,4% de estas ventas, las medianas 14,6%, microempresas 2,5% y pequeñas 8,6%.⁵⁶

⁵⁶narrativa estratégica de competitividad regional. Septiembre 2015. Recuperado de <http://www.observatoriovalle.org.co/wp-content/uploads/2014/12/Observatorio-Empresarial-y-de-Competitividad-Narrativa-Estrat%C3%A9gica-de-Competitividad-Regional.pdf>

Gráfico 2 Composición empresarial por ventas ⁵⁷



Fuente: Elaboración propia

Llama la atención la concentración indirecta de las ventas, ya que las microempresas a pesar de ser el 86% del tejido empresarial caleño, solo participa en el total de las ventas con el 2,5%. Si bien la región está presentando un buen comportamiento económico, se requiere fortalecer las microempresas. Esto denota dos posiciones.

La primera es que casi todas las empresas nacientes inician como microempresas, pero hay grupos selectos que evolucionan rápidamente, pasando a otro grupo empresarial. Esto es en gran medida por la alta capacidad de inversión, facilidad para la financiación, grado de especialización y la maximización de las ganancias.

La segunda es que las microempresas que no salen de este grupo pueden carecer de la dinámica o capacidad planteada en el primer punto. Aquí tenemos la gran masa de los microempresarios caleños, los cuales están limitados y el crecimiento no se siente como se esperaría

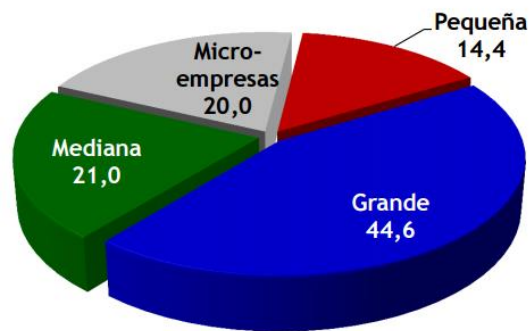
⁵⁷ Grafico generado según información de composición empresarial por ventas.

9.5.2 La microempresa en cali y sus necesidades

La microempresa en Cali, representa el 86,4% del tejido empresarial y solo el 2,5% de las ventas.

Genera el 20% del empleo en la ciudad.⁵⁸

Gráfico 3 Composición empresarial en la ciudad de Cali



Fuente: Elaboración propia

Sin embargo, todavía no se define la microempresa por el total de las ventas, sino por el número de empleados y de activos. Según María Lucía Castrillón, Gerente de la Corporación para el Desarrollo de la Microempresa, en entrevista con el periódico el País, “La microempresa ha evolucionado y sigue creciendo, pero cualquier recurso que se invierta es insuficiente para lograr el desarrollo de un país, y más cuando se dice que el motor de la economía es la microempresa”⁵⁹.

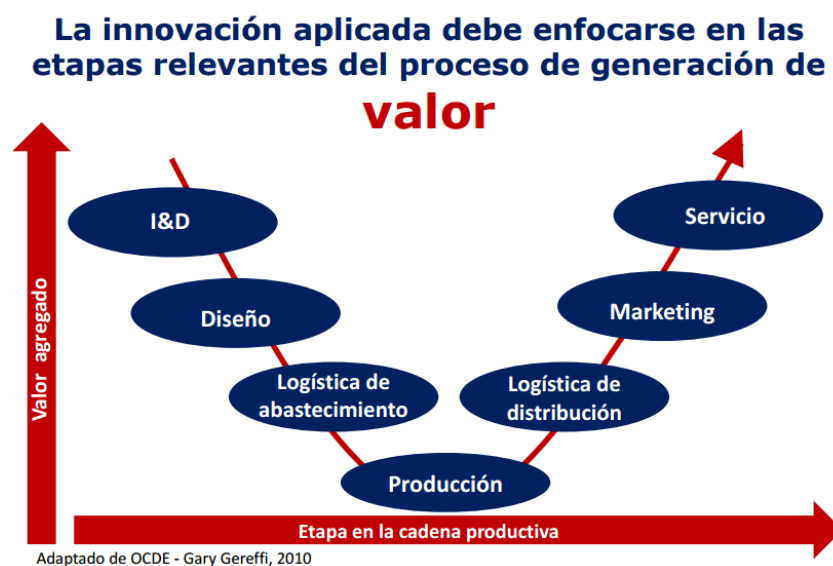
⁵⁸ Grafico generado según datos de composición empresarial en la ciudad de Cali.

⁵⁹ Yaira Arroyave. Abril 2009. “La microempresa requiere más recursos tecnológicos”. Recuperado de <http://historico.elpais.com.co/paionline/notas/Abril132009/eco4.html>

De acuerdo con la dinámica económica y la apertura de mercados internacionales, la microempresa caleña, y en general la colombiana, requiere no solamente acceso a recursos de crédito, sino que debe fortalecerse en recursos que generen valor agregado y especialización.

La competitividad aparece con la especialización del conocimiento, los recursos tecnológicos y la innovación, logrando la actualización requerida para el desafiante mundo globalizado.

Figura 1 Innovación aplicada



Las compañías y los trabajadores deben especializarse. El crecimiento está asociado a la diversificación. La especialización de las empresas y de los trabajadores es lo que permite que la economía se diversifique y crezca.

En este sentido es fundamental invertir en el empresario para que conceptúe y aprenda como manejar la empresa, acompañándolo de herramientas que lo potencialicen y le permitan tomar decisiones correctas, generar empleo y maximizar las utilidades, buscando alianzas estratégicas y volviéndose cada vez más competitivo e innovador.

La transformación productiva requerida para las microempresas, en términos generales, se enfocaría entonces en consolidar sectores productivos con vínculos económicos fortalecidos, que impacten el mercado nacional e internacional, donde los empresarios puedan ser competitivos con sus productos y servicios, volviéndose atractivos para la inversión extranjera y llevándonos a importantes cambios estructurales en la política económica local y nacional.

“En la medida que la microempresa se inserte en los sectores de talla mundial, que tienen mercados abiertos, llegará inversión internacional”⁶⁰

9.6 Caso sector de las comidas en cali

Buscando conocer las necesidades de los microempresarios caleños, se realizó una encuesta que permitió valorar las condiciones actuales que presenta el sector de las comidas en los estratos 2, 3, 4 y 5. El objetivo de la encuesta está enfocado en comprender la estructura actual de las microempresas, sus necesidades, conocimientos contables y financieros y sus principales competidores.

⁶⁰ Yaira Arroyave. Abril 2009. “La microempresa requiere más recursos tecnológicos”. Recuperado de <http://historico.elpais.com.co/paionline/notas/Abril132009/eco4.html>

Con este fin, se diseñó una encuesta compuesta por 34 preguntas y se aplicó a 40 microempresarios, 10 por cada estrato.

Esquema De Las Encuestas: Se realizó encuesta de 34 preguntas para el periodo febrero- marzo de 2016, a los microempresarios del sector de comidas en Cali divididos en estratos socioeconómicos 2, 3,4 y 5; dividida en factores de: formalidad del negocio, escolaridad, conocimiento contable y financiero, nivel de bancarización o acceso a crédito financiero gestión administrativa y de proceso, marketing y publicidad.

Resultados encuestas base diagnóstico: De los microempresarios encuestados, tan solo el 15% tiene estudios universitarios, lo cual demuestra la baja formación profesional y el difícil acceso al conocimiento especializado, el cual puede ser una de las claves en la correcta conceptualización y diseño de un negocio.

Tabla 2 Porcentaje encuestas

Escolaridad	
Bachiller	60%
Universitario	15%
Tecnológico	10%
Primaria	10%
Técnico	3%
Ninguno	3%
Total general	100%

Fuente: Elaboración propia

Adicionalmente, encontramos que el grado de escolaridad, no solo es bajo, sino que tiene una tendencia hacia los estratos socioeconómicos más altos, demostrando claramente la falta de acceso o deseo de profesionalización de los microempresarios ubicados en los estratos bajos.

Tabla 3 Grado de escolaridad

Escolaridad/Estrato	2	3	4	5	Total general
Bachiller	15%	18%	18%	10%	60%
Universitario	0%	5%	3%	8%	15%
Tecnológico	0%	3%	5%	3%	10%
Primaria	5%	0%	0%	5%	10%
Técnico	3%	0%	0%	0%	3%
Ninguno	3%	0%	0%	0%	3%

Fuente: Elaboración propia

El rango de empleados oscila entre 1 y hasta 9 diferentes del propietario, según resultados de las encuestas.

Tabla 4 Empleados según estrato

ESTRATO	NUMERO DE EMPLEADOS									TOTAL EMPLEADOS
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
2	1	1	2	3	2	1	0	0	0	40
3	2	3	2	0	1	1	1	0	0	
4	2	3	0	1	2	2	0	0	0	
5	2	4	3	0	0	0	0	0	1	
TOTAL	7	11	7	4	5	4	1	0	1	

Fuente: Elaboración propia

Tenemos resultado de 40 empleados para los diferentes estratos socioeconómicos, de los cuales solo 17,5% poseen solo un empleado, el 27,5% posee dos empleados; 17,5% con tres empleados, 10% tiene 4 empleados, 12,5% tiene 5 empleados, 10% con 6 empleados, 2,5% tiene 7 empleados y 2,5% con 9 empleados.

Este dato cobra importancia al momento de evaluar la clasificación de microempresas por número de empleados de 1 a 10 empleados; significando que el porcentaje es muy bajo aún para encontrarse cerca al límite de los 10 empleados por ende en su mayoría son negocios muy pequeños con base a su necesidad de personal relacionado con la demanda de su producto, podemos encontrar dos posibles factores: la demanda de su producto es mínima para la contratación de mano de obra o hay explotación de la mano de obra actual.

En ambas instancias se requeriría ajuste y estrategias conforme a el aumento de la demanda del producto que garantice crecimiento, o en el escenario 2 evaluar las condiciones laborales de acuerdo a lo legalmente establecido optimizando turnos y picos productivos.

El contador público desde el ejercicio debe velar por la calidad de vida de las personas, y enfatizar su rol hacia un ámbito social. Este dato puede ser confrontado con los horarios de servicio que presta el establecimiento con el fin de verificar la existencia de una adecuada jornada laboral.

Promedio Jornada laboral: En promedio la jornada laboral para este tipo de negocios está establecida de la siguiente manera:

Jornada diurna: de 7 de la mañana a 5:30 de la tarde de lunes a domingo.

Jornada Nocturna: de 4 de la tarde a 4 de la mañana de lunes a domingo.

Tabla 5 Empleados según jornada laboral

HORARIO	NUMERO DE EMPLEADOS									TOTAL EMPLEADOS
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
24 HORAS	0	0	0	0	1	0	0	0	1	40
DIURNO	6	8	6	4	3	2	0	0	0	
NOCTURNO	1	3	1	0	1	2	1	0	0	

Fuente: Elaboración propia

Encontramos una cifra alarmante de un 15% de negocios en jornada laboral diurna que cuentan con una sola persona laborando de lunes a domingo y un 2,5% en jornada nocturna trabajando con una sola persona; lo que puede llevar a una conclusión y a la vez un cuestionamiento relacionado con el día de descanso de la única persona que trabaja.

La formalización para este tipo de negocios parte de las condiciones óptimas para la persona que se encuentre laborando.

De los negocios encuestados el 30% no posee registro en cámara de comercio ni formalización de la actividad con codificación de la Dian (Rut), cabe el interrogante del motivo de la no formalización de la actividad, donde se encontraron diversas razones tales como: miedo

a la información que pueda obtener el estado de los negocios y con ello la imposición de tributación, la no necesidad de formalización al considerar la unidad económica como algo pasajero o un salvavidas momentáneo, temor por parte del microempresario a la formalización como objeto de adquisición compromisos, que se cree no tenerse por no tener cámara de comercio.

Proveedores: en un 65% estos negocios encuentran sus proveedores de insumos y materia prima en grandes contribuyentes, entendiéndose como gran contribuyente empresas que, por su tamaño, se encuentran por fuera del rango de las micropyme y pyme; el 35% restante opta por distribuidores autorizados o negocios locales este último con gran fortaleza para los estratos socioeconómicos 2 y 3.

Formas de pago: las encuestas reflejaron que en un 98% los pagos siguen siendo en efectivo en un país y en una económica direccionada a la bancarización el 2% restante opta por transferencias y cheques; donde en un 100% de estos pagos son de contado, generando un sacrificio económico de liquides, disminuyendo con este la posibilidad de inversión, ampliación y crecimiento del negocio.

Bancarización: la percepción del sistema financiero en el sector de la microempresas, no es positiva, se tiene recelo por las altas tasas de interés para este sector, por la utilidad que reflejan los bancos, por la dificultad de acceso a créditos financieros, por el cobro de cuotas de manejo o gravamen de movimiento financiero 4 x 1000, sin embargo no debe desconocerse que los bancos pueden ser aliados estratégicos al momento de necesitar recursos que permitan el

crecimiento y la expansión de un negocio en particular, el 37,5% trabaja con recursos propios y limitados ya que no tienen ningún tipo de crédito; del porcentaje restante, el 50% tiene créditos con entidades financieras el resto se distribuyen entre cooperativas o personas naturales estos últimos con tasas por encima a las máximas permitidas por el banco de la república, consideradas tasas de usura, que alcanzan hasta el 20% mensual. De los negocios encuestados en los diferentes estratos socioeconómicos, solo el 47.7% posee una cuenta de ahorros, en su mayoría en los estratos 4 y 5.

Cientela: el 95% de la clientela es persona natural con consumo al detal, de las cuales el 37% corresponde a clientela nueva o asistentes por primera vez, el restante hace parte de consumidores asiduos o permanentes. El recaudo es en efectivo y de forma inmediata, generando flujo de caja diario. Pocos negocios manejan empresas mediante convenios en la provisión de alimentos y convenios en acuerdos de pagos posfechados.

Acceso a Información contable: es claro que la mayoría de los microempresarios ve con buenos ojos la importancia que tiene un sistema contable, ya que tan solo el 20% dijo no ver dicha importancia, tema que llamo nuestra atención, ya que resaltan la utilidad de la contabilidad como marco estratégico de las compañías, pero aun así no la consideran un pilar para la generación de valor agregado.

Al parecer no están dispuestos a costear asesorías contables, ya que solo el 25% de los encuestados recibe algún tipo de asesoría, bien sea por la falta de recursos económicos o por el desconocimiento del tema.

Ganancias y pérdidas: además de esto, el 50% de las personas dicen no saber cuánto les cuesta generar su producto; llama la atención y nos permite cuestionar como logran concluir sobre el margen de utilidad. Esto evidencia que no son conscientes claramente del potencial de sus negocios, pero saben que genera dinero, ya que se percibe en el sostenimiento del negocio y en el dinero que quede en sus bolsillos.

Acceso a crédito: el acceso al crédito es otro tema relevante para las microempresas, ya que permite potencializar su negocio gracias a la percepción de capital que pueden invertir en publicidad, mejoramientos locativos, software o estudios de mercado. En este punto, evidenciamos que el 38% de los encuestados nunca han tenido un crédito.

Así pues, podríamos decir, basados en los datos, que los microempresarios del sector de las comidas en Cali, tienen **potencial** en sus productos y servicios, pero no están trasladando estos beneficios a sus clientes (valor agregado), en gran medida porque carecen de los conocimientos profesionales necesarios para estructurar correctamente su negocio y potencializarlo para que vaya más allá de un simple sostenimiento familiar, sino que por el contrario permita proyectar un crecimiento patrimonial sostenible y más acelerado, basado en una mayor estabilidad en los flujos de caja, penetración en el mercado objetivo, acceso al sistema financiero y un buen sistema de costos.

Si a esto le sumamos la disponibilidad de asociación que muestran, se evidencia no solo la necesidad de estructurar los negocios como empresas dentro del marco regulatorio, sino que adicionalmente podríamos ir más allá y presentar un modelo de asociación microempresarial que

permita potenciar a cada uno de las compañías, incrementando las posibilidades de éxito y masificación de utilidades junto con otros **beneficios como la formalización, las relaciones comerciales, el acceso al sector financiero, la sistematización, el crecimiento de puestos de trabajo formales entre otros.**

Por ejemplo, si nos ubicamos en el estrato 2 solo el 50% de las microempresas en el sector se encuentra legalmente constituida, para el estrato 3 sube al 70% para los estratos 4 y 5 el 80%; lo ideal sería que el 100% de las microempresas del sector estuvieran legalmente constituidas como efectos de medición y cuantificación de su aporte y participación en la economía. Un modelo de asociación microempresarial, proporcionaría la posibilidad de formalización como exigencia básica de relacionamiento, y a su vez la asesoría en una correcta constitución empresarial de acuerdo con las necesidades particulares de cada microempresario.

Ahora bien, si lo enfocamos desde la perspectiva de las relaciones comerciales podemos ver que en cuanto a proveedores, los estratos 2 y 4 presentan la mayoría de sus compras a distribuidores autorizados y negocios locales, a diferencia de los estratos 3 y 5, donde encontramos gran participación de sus compras a grandes contribuyentes o grandes superficies.

Todos los estratos encuestados generan pagos en efectivo y de contado. La vinculación comercial bajo la figura de asociación microempresarial proporcionaría acuerdos comerciales donde el beneficio se vería reflejado en los tiempos y acuerdos de pagos, así como el beneficio en precios entre los establecimientos vinculados entre sí, evitando la descapitalización por parte

de la empresa o en su defecto la posibilidad del aprovechamiento de los flujos de efectivo presentes.

La posibilidad de acceso a créditos comerciales, es uno de los factores de éxito más determinantes. El 38% de los microempresarios encuestados, dependen de recursos propios para su subsistencia, debido a la no aplicabilidad en políticas de créditos financieros, lo que ocasiona a su vez descapitalización, imposibilidad de inversión y el asumir en un 100% el riesgo de funcionamiento e inversión del capital.

Los restantes han asumido créditos con entidades legales como bancos o cooperativas, pero también se encuentra una cifra no despreciable de un 15% quienes han optado por créditos con personas naturales a una tasa por encima de la tasa máxima permitida regulada y estipulada por los entes regulatorios del mercado financiero como El Banco de la República y lo que es peor sin el conocimiento real de la tasa plena que están asumiendo.

Acceden a estos créditos por la facilidad que proporcionan en el otorgamiento, siendo inconscientes del riesgo en el que se incurre con este tipo de personas.

El modelo de asociación microempresarial, propendería por la revelación de la situación económica de la empresa y el respaldo que este mismo proporcionaría a las microempresas conformantes la posibilidad de acceso a crédito financiero y la asesoría permanente en el uso y destino de estos recursos como fuentes de crecimiento, así mismo la posibilidad de financiación

mediante sectores legalmente constituidos, la no dependencia de recursos propios, la acreditación de experiencia crediticia y la consecuente disminución en las tasas de capital de trabajo.

Hay otros factores que también deben ser considerados. Uno muy importante es la sistematización. Solo el 20% de las microempresas encuestadas consideran no necesario tener un sistema de información contable, el resto de las empresas manifiestan la importancia de poseer el mismo, pero en su mayoría no lo tienen por los costos que implica la inversión y le suman la falta de personal capacitado para su manejo.

El 75% llevan sus registros en libros diarios, el 12.5% no lleva ningún tipo de registro y el porcentaje restante posee contabilidad sistematizada.

El 40% de las microempresas no ejerce ningún tipo de control o indicador financiero, no tienen conocimiento de los mismos ni la capacidad evaluativa de su negocio, y el 75% de estos negocios no recibe asesoría contable, por ende el conocimiento de su negocio se origina de forma empírica donde encontramos que el 50% no sabe cuánto cuesta producir su producto y desconoce en realidad cuánto gana o cual puede ser su margen de utilidad.

La vinculación con un método de asociación microempresarial, podría proporcionar la sistematización de la información de la empresa, brindándole una asesoría constante y permanente en el direccionamiento estratégico según su situación actual, al igual que la medición de los indicadores básicos del estado de la empresa.

Todos estos factores conjuntamente relacionados (la formalización, la relación comercial, la sistematización y el acceso al sector financiero) impulsarían el crecimiento de las microempresas, volviéndolas más competitivas, ampliando las ideas de negocio, generando una consecución mayor de clientes, atrayendo mayor inversión, mejores productos y servicios, mayor capacidad de operación y mejor capacitación de los empleados.

9.7 Ciclo productivo del sector de las comidas en cali

Para poder determinar el tipo de microempresas que se van a asociar al Holding Contable, es importante definir el alcance del ciclo productivo.

Los establecimientos de comidas rápidas en la ciudad de Cali han venido creciendo en número en los últimos años. Estos, representan una opción de alimentación para muchas personas que buscan un servicio relativamente rápido con una línea de productos desarrollados para el consumo masivo.

El ciclo productivo de estas comidas presenta cuatro macroprocesos básicos, de alto impacto, que requieren ser suplidos de manera eficiente para lograr un buen servicio. Son los cuatro pilares fundamentales que enmarcan el tipo de microempresas que serían requeridas para el correcto engranaje operativo del Holding Contable con la eficiencia financiera esperada.

9.7.1 Etapas del ciclo productivo

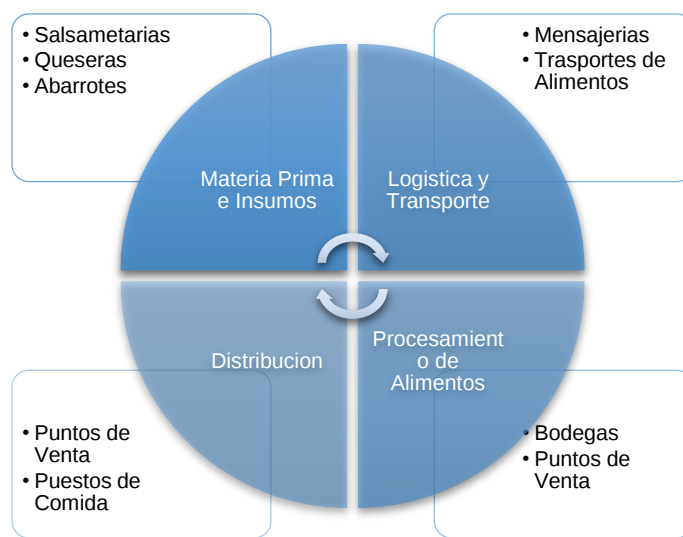
Materia Prima e Insumos: proceso que permite garantizar las necesidades básicas requeridas para la transformación y procesamiento de los alimentos

Logística y Transporte: encargado de garantizar la distribución de materias primas y personal, así como los equipos y demás maquinaria requerida para los procesos de transformación y distribución.

Procesamiento de Alimentos: etapa del proceso productivo en donde se realiza la transformación de la materia prima y los insumos para crear un producto de excelente calidad. Se busca que el proceso sea estándar para garantizar mayor eficiencia en el manejo de la materia prima mitigando el desperdicio y los posibles reprocesos.

Distribución: proceso de comercialización de los productos generados encargado de garantizar la dinámica de rotación de inventarios gracias a la venta al detal y/o al por mayor.

Figura 2 Etapas del ciclo productivo



Fuente: elaboración propia

CAPITULO III: VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS HOLDING CONTABLES



Partiendo de tener un conocimiento de la microempresa; nacimiento, ciclos productivos, estado actual de las microempresas en Sur América, Colombia, el Valle del Cauca y Cali. Resaltando la importancia de estas unidades de negocio para la economía a nivel mundial, continental y Nacional; se buscará enunciar alternativas que permitan la perdurabilidad de estos negocios conociendo la importancia en la economía, y los ciclos tan cortos qué en promedio tienen.

La búsqueda en la unión de los microempresarios resaltando la importancia de las ventajas de la asociación, generando ciclos productivos.

Se profundizará en el concepto naciente de holding contable para estas unidades de negocio y las ventajas competitivas al vincularse. Pero no puede existir holding contable desconociendo la importancia de la contabilidad en la sociedad y nuestro rol de contadores como acompañamiento continuo y garantes de la búsqueda en la continuidad de la microempresa y la construcción, crecimiento y desarrollo del país.

10.1 Ventajas de la propuesta de holding contable

❖ *Ciclos productivos de las empresas conformantes.*

La búsqueda constante del holding contable es la de proporcionar ciclos de compra de materia prima y venta de productos entre los agentes comerciales vinculados al holding

❖ *Generación de grupos económicos y sociedades comerciales productivas entre sí.*

Las sociedades comerciales implicarían auto sostenimiento en la con la posibilidad de generar acuerdos que permitan la capitalización y la continuidad de trabajo de cada uno de los agentes partícipes del ciclo.

- ❖ *Organización y administración de las empresas conformantes, bajo el fin de mutua conveniencia.*

Con el fin de poseer una unidad directriz de los ciclos y empresas conformantes del holding se puede lograr una debida organización dentro del ciclo productivo y una mutua conveniencia, donde prime la importancia de cada uno de los negocios vinculados.

- ❖ *Acceso a financiación que de forma independiente presentaría dificultad.*

El sector de las micropymes es el sector con la mayor tasa de interés en el mercado, esto es debido al nivel de riesgo que tiene por la informalidad que representa, sin embargo, este riesgo podría mitigarse, y generar más confiabilidad al presentarse mediante el respaldo del holding y la formalización que le implicaría al estar vinculados.

- ❖ *Formalización empresarial a toda escala económica*

Conociendo de antemano el nivel de informalidad que se presenta en el país a nivel general, el holding garantizaría la formalización y vinculación de los negocios conformantes.

- ❖ *Rentas sobrantes permitirán la reinversión en otras unidades de negocio.*

El trabajo con capital propio sería uno de los fines y objetivos propuestos por el Holding contable en el cual se pueda proporcionar acceso a crédito a una tasa de interés mucho más baja o reinversión en las mismas unidades de negocio conformante según la necesidad.

❖ *Incremento de ventas*

Al poder garantizar compras constantes por medio de los demás agentes que intervienen dentro del ciclo productivo, sin restringir la posibilidad de oferta a un sector externo del ciclo.

❖ *Manejo con fundamentación técnica del negocio.*

De los microempresarios encuestados, tan solo el 15% tiene estudios universitarios, lo cual demuestra la baja formación profesional y el difícil acceso al conocimiento especializado, el cual puede ser una de las claves en la correcta conceptualización y diseño de un negocio enfatizando en la importancia que tiene la contabilidad y el uso de la misma en cualquier empresa a cualquier escala.

❖ *Capacitación al microempresario.*

Por medio del Holding se puede brindar capacitación constante al microempresario participe, resaltando conceptos fundamentales contables, financieros y administrativos, y la posibilidad de mesas empresariales donde comparta con los otros integrantes del sector vinculados al holding.

- ❖ *Asesoría especializada desde todas las perspectivas interdisciplinarias que debe tener la empresa.*

Se puede garantizar la asesoría contable para estas pequeñas unidades de negocio por medio de la interdisciplinariedad de la profesión, costos, tributaria, financiera, ambiental entre otros son algunos de los factores que el microempresario vinculado al holding podría tener, a su vez un valor agregado en mercadeo y publicidad.

Todas estas áreas manejadas de forma conjunta a cada uno de los conformantes y ciclos productivos vinculados.

10.2 Desventajas del holding contable

- ❖ *Bajo una inadecuada regulación, permitiría la generación de monopolios.*

Al ejercer control sobre un sector específico en la economía del país, se puede propender sin un adecuado control a la generación de monopolios y a la manipulación de precios, ambas prácticas ilegales en nuestro país.

Es importante resaltar que deben existir rigurosos esquemas y medidas de control que garanticen la libre competencia.

- ❖ *Perdida de dirección y administración de los creadores o propietarios iniciales de las empresas conformantes.*

Dentro del acuerdo de vinculación al holding, está la declinación en como administradores de las microempresas o unidades económicas vinculadas, esto podría llegar a generar múltiples inconvenientes e inconformidad por parte del microempresario, si no se le brinda una adecuada información de las ventajas en la conformación del mismo tales como incremento en sus ventas y disminución de costos, así como la posibilidad de garantizar liquidez estando dentro del ciclo productivo.

❖ *Desconocimiento y nivel educativo de las personas propietarias de microempresas que deseen vincularse.*

Las personas vinculadas al carecer de la información y conocimiento, pueden verse inconformes con las directrices y procedimientos que se quieran realizar para la continuidad del negocio, es ahí donde se debe ser muy claro al momento de la generación del acuerdo, enmarcando la totalidad de las condiciones y las ventajas de la vinculación al círculo Económico del holding contable. El Holding promueve la capacitación constante.

❖ *Sector económico de mayor riesgo.*

El sector a quien se pretende dirigir la propuesta es un sector naciente en la informalidad, muy posiblemente de un nivel socio económico muy bajo y que puede llegar a representar un nivel alto de conflicto social, ya sea por el entorno o las condiciones económicas actuales.

Inseguridad para el sector de comidas en Cali

Basado en artículo de el periódico El País

Febrero 28 de 2013

Tenderos y comerciantes de varios barrios de Cali están azotados por la extorsión⁶¹

La familia Ocoró no duerme tranquila. No lo hacen desde que vienen siendo extorsionados por la banda delincuencia de 'los Lindos', que les exigen pagar \$30.000 cada ocho días para poder trabajar en su propio taller de ebanistería en el barrio Comuneros II, en el oriente de Cali.*

No están tranquilos ni tras la captura, hace dos semanas, de alias Buenaventura, quien estaría detrás de estas extorsiones y a quien las autoridades le atribuyen el aterrador crimen de uno de los trabajadores de los Ocoró: Héctor Fabio Ortiz Jiménez (de 47 años), quien fue decapitado en el mismo taller de ebanistería el pasado 5 de febrero por no dejarse robar.

Cuando 'Buenaventura' fue capturado en el sector de Playa Baja (en Comuneros), estaba disfrazado de mujer y escondía dos granadas de fragmentación y un revólver.

Tras la caída de 'Buenaventura' las amenazas y las extorsiones aumentaron contra los Ocoró.

Unos hombres armados pasaron disparando y diciendo que si no pagaban no podían trabajar en el taller. Incluso, una de las víctimas denunció que ahora hasta les han pedido pagar un millón de pesos. En el barrio aseguran que otras cinco personas son víctimas de extorsión.

⁶¹ Tenderos y comerciantes de varios barrios de Cali están azotados por la extorsión. Febrero 2008. Recuperado de <http://www.elpais.com.co/elpais/judicial/noticias/tenderos-y-comerciantes-varios-barrios-cali-estan-azotados-por-extorsion>

Pero dichas extorsiones no solo se están presentando en Comuneros. También en barrios como El Pondaje, Saavedra Galindo, Santa Elena, La Flora y Brisas de los Álamos, entre otros.

Esto se ve reflejado en las 35 denuncias que han instaurado los caleños de diferentes barrios por este delito en lo corrido del año. Según las autoridades, todas las denuncias se han hecho porque las víctimas quieren acabar el riesgo de perder su patrimonio o que les puedan matar a sus familiares o a ellas mismas.

Las últimas denuncias de extorsión fueron hechas por varios tenderos de Brisas de los Álamos y La Flora, quienes dijeron que hombres en moto pasaron por tiendas dejando volantes con amenazas y extorsiones.

“A mi negocio llegaron con un volante que decía que tenía que pagar una cuota mensual por tener tienda. El papel estaba firmado por la banda criminal de ‘los Urabeños’”, afirmó un tendero del sector, quien dijo que los hombres ya han empezado a cobrar hasta \$100.000 y que en el barrio los comerciantes están haciendo reuniones para definir qué hacer.

Ante estos casos, el comandante del Gaula Valle, coronel Javier Navarro, explicó que las extorsiones efectivamente se están presentando en la ciudad y que por eso es tan importante que los afectados denuncien, ya que se puede atender con rapidez cada caso para darle solución.

“El año pasado, por ejemplo, se pudo capturar a 135 personas por el delito de extorsión y este 2013 ya han sido detenidos 25 extorsionistas”, dijo el coronel Navarro.

El Comandante del Gaula también explicó que los responsables de las extorsiones en Cali, en su mayoría, son delincuentes comunes, personas que cogen un teléfono y llaman a sus víctimas en repetidas ocasiones o van negocio por negocio mintiendo y diciendo que son miembros de una banda criminal y que deben darles una cuota diaria, semanal o mensual para que no les pase nada.

Los pagos de las extorsiones van desde \$1.000 hasta \$500.000. Mientras en sectores populares miembros de las pandillas son los encargados de cobrar las ‘vacunas’ a los tenderos y comerciantes, en otras zonas de la ciudad delincuentes comunes se hacen pasar por miembros de las Farc o las bacrim.

10.3 Ventajas y desventajas del holding contable - sector comidas en cali

10.3.1 Ventajas

En el capítulo 1 pudimos generar un diagnóstico del sector basados en una encuesta aplicadas a 40 microempresas del sector de las comidas en Cali, ubicadas en 4 diferentes estratos socioeconómicos, lo que nos permitió encontrar múltiples variables que enmarcan una necesidad donde cobra importancia la generación del holding contable para estas unidades de negocio.

❖ *Capacitación.*

Del estudio realizado encontramos qué solo un 15% de los microempresarios tienen estudios universitarios, el 10% tecnológico y el 3% técnico, donde una conclusión primaria sería a forma empírica e intuitiva qué se maneja en la administración y direccionamiento del negocio.

Hay un componente técnico en la mayoría de microempresas del saber hacer las cosas y los procesos por parte de sus propietarios, y es precisamente esta fortaleza la que se pretende potenciar; sin embargo, el solo componente técnico en el proceso no genera una proyección ni garantiza la continuidad del negocio. Se requieren áreas de apoyo que garanticen la interdisciplinariedad que la empresa y su continuidad exige.

Por medio del holding el microempresario puede acceder a capacitación técnica por parte de las diferentes áreas, donde recibirá información de manejo contable y administrativo y a su vez podrá compartir con otros microempresarios del sector comunicándose y compartiéndose las buenas prácticas efectuadas, así como los procesos realizados exitosos.

❖ *Manejo del talento humano.*

La vinculación al holding por parte de la microempresa implica la formalización de sus empleados, tanto en los pagos salariales como en el componente de las prestaciones sociales, pero a su vez implica unos horarios de trabajo que garanticen un bienestar y se encuentren dentro del margen laboral permitido.

En los hallazgos encontrados pudimos observar personas trabajando diariamente un promedio superior a 12 horas, incluyendo en ocasiones los días sábados y domingos.

Por medio del holding se podría acceder a personas supernumerarias vinculadas al holding que garanticen los descansos de las personas de las empresas vinculadas al mismo; un solo supernumerario puede proveer reemplazos y descanso hasta a 6 empresas conformantes, dentro de un horario adecuado de trabajo y garantizando unos tiempos de descanso.

Los diferentes pagos parafiscales pueden ser soportados por medio del holding contable generando a su vez un recobro a las microempresas lo que garantiza una masificación y la correcta contratación en la contraprestación del servicio que el empleado adquiriría al momento de vincularse a cualquiera de las empresas conformantes, y se empezaría a generar un impacto social por medio de la contabilidad a la más mínima escala de la sociedad como lo es el individuo.

La capacitación al empleado sería constante y permanente por medio de reuniones con personas capacitadas en la labor efectuada (cocineros, meseros, aseadores), donde el empleado podrá compartir prácticas y adquirir métodos y procesos efectivos que ayuden su labor.

El beneficio para el empleado de sentirse respaldado por una empresa de mayor escala como lo es el holding más un adecuado trato enmarcado en todos los componentes legales, y una adecuada asesoría financiera donde se enmarque el correcto nivel de endeudamiento y la forma de poder generar una distribución correcta de los gastos, según el nivel de endeudamiento que se

tenga, esto podría generar una disminución del riesgo latente de acciones por parte del empleado y que afecten la empresa.

También el holding procuraría una correcta selección de personal basándose en un esquema de selección, unas validaciones básicas de información y unas pruebas psicotécnicas generales acorde a las necesidades y perfil establecido para el correcto desarrollo de funciones.

Se busca garantizar por medio del holding una adecuada relación laboral entre el empleador y el empleado tratando de generar la mayor estabilidad para ambas partes en un campo de acción regulado por la normatividad laboral vigente.

❖ *Proveedores y formas de pago.*

Una de las dificultades que se le presentan al microempresario en el sector de las comidas en Cali, es la adquisición de materias primas o proveedores con los cuales generar vínculos comerciales, la compra de la materia prima en su mayoría se da a grandes superficies (supermercados, galerías y almacenes de cadena) dependiendo de los productos requeridos para la elaboración de comidas.

Por medio del holding se puede garantizar dentro del ciclo productivo un acuerdo comercial basado en la compra constante de materia prima y en lo posible generar dentro del acuerdo facilidades de pago que permita el funcionamiento de la microempresa.

El proveedor tendría el respaldo a su vez del holding y los acuerdos de pago de rotación de cartera se establecerían según las necesidades y la capacidad financiera de la empresa que provee, pero así mismo este proveedor inicial en una primer parte del ciclo, se verá beneficiado al poder contar con unas ventas frecuentes, la capacidad de realizar estudio de rotación del inventario según la necesidad de los clientes, la disminución de excedentes y la optimización en los diferentes canales de distribución, generando de forma inicial una organización en la primer parte del ciclo productivo y la posibilidad de inicial el ciclo productivo con un capital circulante dentro del mismo ciclo, disminuyendo al máximo el uso de grandes superficies y la liquides de la microempresa a una menor escala.

El cliente por su parte quien sería el encargado del componente de producción de la materia prima inicial, generaría transformación de dicha materia prima, logrando darle valor agregado con las recetas establecidas, pero a su vez con la posibilidad maximización de la utilidad, al haber adquirida dicha materia prima con un descuento amparado por un convenio comercial, con productos de la mejor calidad y la posibilidad de adquirir los productos con una asesoría de la cantidad necesaria para suplir la demanda actual, basado en una relación de confianza y haciendo parte de una fase 2 dentro del ciclo productivo que soporta el holding.

❖ *Bancarización.*

Existe una conocida percepción relacionada con la vinculación al sector bancario por parte de estas empresas, y en cierta forma es un prejuicio acertado; pero no se puede desconocer

la importancia de la relación a toda escala con el sector bancario al momento de querer brindar continuidad, permanencia y crecimiento de la microempresa.

El microempresario en su mayoría prefiere trabajar con recursos propios que solo le garantizan el funcionamiento diario de la actividad, pero qué a su vez le impide crecer y expandirse conforma las necesidades se vayan observando.

El microempresario del sector de comidas en la ciudad de Cali, prefiere acceder a créditos con personas particulares o externas cuyas tasas superan las tasas de usura o máximas permitidas por el banco de la república, generando un gran sacrificio económico y haciendo imposible la rentabilización del negocio con erogaciones muy por encima de las que deberían pagar.

El acceso a crédito bancario, también implica unos costes muy por encima de otras líneas de crédito o de tasas estipuladas para otros segmentos tales como: el personal, medianas empresas, grandes empresas o banca gobierno; y en su mayoría es la tasa más alta cobrada por el sector financiero debido al nivel de informalidad qué representa el sector y el riesgo que asume la entidad financiera al no tener garantías reales que amparen dichos créditos.

La importancia del holding aparte de generar una correcta asesoría en el endeudamiento de la empresa, proporcionará la posibilidad de la formalización del negocio, y un respaldo consolidado por los activos de todas las empresas vinculadas, lo que proporcionaría una disminución real de la tasa de interés, fácil acceso al crédito, la acreditación de una experiencia, la posibilidad de acceder a capital de trabajo que permita crecimiento y sostenibilidad.

❖ *Clientela*

La información resultante del ejercicio del trabajo de campo de las encuestas nos arrojó, que hay un gran porcentaje de clientela nueva, y qué a esa clientela nueva se le debe garantizar la fidelización y la preservación de la clientela asidua o constante, generando un muy buen protocolo de servicio, y el cumplimiento y la medición de los estándares de calidad en el producto.

La búsqueda de crecimiento con estos negocios consistiría en generar convenios masivos de servicio de casino para empresas aledañas al sector, garantizando el respaldo por parte del holding a un nivel de marketing como en la generación del convenio.

Así mismo el Holding garantizaría la medición general para el grupo asociado del cumplimiento de los indicadores asignados al sector de la comida, como lo es invima y la secretaría de salud, por medio de un convenio masivo.

Se buscaría resaltar los productos de mayor aceptación por parte de la clientela, con el fin de poder desarrollar el know how de los mismos e iniciar una campaña de marketing que permita potenciar las cualidades y el consumo del mismo, generando crecimiento en las ventas, necesidad de aumento en la capacidad instalada con el fin de suplir la nueva demanda generada por los convenios y la masificación a una mayor escala del producto.

❖ *Acceso a la información Contable*

Parte del proceso del salto hacia la formalización consiste en el orden que puede proporcionar el acceso de un sistema contable.

Aunque el microempresario ve con buenos ojos el acceso a asesorías contables y a su vez a un sistema de información, considera un gran sacrificio económico ya que nuestra profesión se ha limitado a cobrar por asesorías en registro y contabilización, que para este tipo de negocios ocasiona una erogación y pérdida de liquidez mensual.

Por medio del holding contable se puede masificar la información contable de la empresa generando todos los registros e informes financieros de forma centralizada se garantizaría la actualización constante de la información con el fin de evaluar de forma permanente la situación actual de la microempresa, y no se limitaría solo a registro y contabilización, ejercería control, administración y proveería indicadores que garanticen la continuidad, el crecimiento y la permanencia del negocio. Podría tener un control real de sus ingresos y saber de forma cierta el equivalente de su costo y su gasto y el microempresario sabría con exactitud cuánto está ganando, independizando los flujos de caja propio con los de la microempresa tendría mayor acceso a créditos financieros y la posibilidad de trazarse metas y objetivos de crecimiento.

10.3.2 Desventajas

❖ *Monopolio*

Bajo una inadecuada administración, podrían generarse monopolios sectoriales como los evidenciados de forma reciente en el país, relacionados con el acuerdo de precios por parte de unidades de negocio productoras del mismo tipo de bienes, los cuales se consideran ilegales al eliminar por completo la capacidad de elección del consumidor final y la libre competencia.

En el sector de las comidas se podría evidenciar este tipo de práctica con negocios de comida ubicados en un mismo sector, generadores de productos similares, podrían incurrir en acuerdos de precio, que afectarían de forma directa al consumidor final o a personas que quieran incursionar en el mismo tipo de negocio y qué no se encuentren vinculados al holding contable.

❖ *Pérdida de control sobre la micro empresa.*

Dentro del acuerdo establecido se estipula que es el holding quien posee la autonomía necesaria para direccionar y administrar el negocio vinculado, por ende, el administrador que en su mayoría es el mismo propietario tendría que ceder la capacidad de dirección y control de la empresa; esto tendría inconvenientes en el momento qué existan diferencias de ideas.

Aunque lo que se busca es mantener una comunicación y dirección constante con el propietario del negocio y de aprovechar al máximo el “saber hacer” del producto, se debe concientizar que lo que se pretende es poder generar una administración conjunta basada en una

equidad social y que lo que se intenta lograr es el beneficio y crecimiento de la empresa, el crecimiento del grupo, ciclo productivo y el favorecimiento constante a la economía y la sociedad.

❖ *Empresa que inicie el ciclo productivo.*

En una fase inicial se debe procurar disminuir el impacto en cuanto a la liquidez de la empresa que inicie en un punto 1 el ciclo productivo, ya que es quien en primera instancia no recibiría recursos por el acuerdo de pago según necesidad del holding. En una primera etapa podría generar traumatismo, pero lo que debe intentarse es que en algún momento sea el holding quien asuma este impacto para nuevas empresas. O lograr cerrar el ciclo productivo con otra empresa del mismo sector o generar conectores con otros círculos económicos también vinculados al holding. Cabe resaltar que este tipo de traumatismo se daría para empresas recién vinculadas en un punto inicial que podríamos denominar punto 0 ya que después del primer pago se podría estabilizar y continuar el ciclo productivo de manera inicial. El engranaje no se limita a un solo ciclo, si bien una misma empresa puede estar vinculada a diferentes círculos productivo y suplir a su vez demanda externa según las necesidades que se vayan generando.

❖ *Componentes de factor Social y Cultural.*

Debe ser un compromiso social por parte de cada uno de los individuos, procurar un bienestar común, si bien es claro la propuesta del Holding para microempresas en el sector comidas está dirigida a personas en estratos socioeconómicos que del 2 al 5; sin embargo, por

un componente social y cultural, se ha evidenciado que muchas de las personas propietarias de estos establecimientos, son personas con una alta propensión al conflicto o métodos de solución posiblemente violentos. Cabe resaltar que en nuestra sociedad debe propender a la inclusión y no al marginamiento de las personas menos favorecidas económica y socialmente y qué lo que debe procurarse es enseñar y capacitar para un óptimo entendimiento de lo que se quiere lograr, pero en un primer punto se podría generar inconvenientes.

Otro tipo de conflicto social que se vive en los estratos socioeconómicos 2 y parte del 3, es la extorsión o la denominadas “vacunas” por parte de las pandillas del sector, donde el microempresario debe pagar un valor aproximado de \$5000 diarios por la protección al establecimiento y a su integridad por parte de estos grupos delincuenciales⁶². La policía tiene reporte sin embargo la acción es muy limitada debido lo masivo de ocurrencia de este tipo de eventos y la falta de denuncias por temor a represalias de los delincuentes. Cabe resaltar que empresas grandes han llegado a los sectores, tales como el éxito, súper inter, mercamio y olímpica. Empresas que subcontratan empresas de seguridad y a la vez al ser empresas grandes tienen asistencia constante por parte de la policía, se quiere lograr generar un acompañamiento similar. crear los reportes por parte del holding, y que no sea el microempresario quien asuma este riesgo como cabeza visible y habitante del sector, al tener el respaldo del holding, se puede disminuir el impacto ya que es una empresa la unidad organizativa.

⁶² Entrevista con los microempresarios del estrato socioeconómico 2 quienes manifestaron ser víctimas de este tipo de conflictos.

Cuadro 2 Resumen de las ventajas y desventajas del Holding contable

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Ciclos productivos entre las empresas conformantes	Permitiría generación de monopolios bajo una inadecuada regulación
Organización y administración de las empresas conformantes bajo el fin de mutua convivencia	Perdida de dirección y administración por parte de los microempresarios debido a una estructura de administración única
Acceso a financiación que de forma independiente presentaría dificultad	Desconocimiento y nivel educativo de los microempresarios vinculados
Formalización empresarial a toda escala económica	Sector económico de mayor riesgo
Reinversión en las unidades de negocio	Componentes sociales y culturales como factor de riesgo
Capacitación al microempresario	
Asesoría especializada interdisciplinaria	
administración del talento humano	
manejo de proveedores y formas de pago	
Bancarización	
Potencialización de la clientela	
Acceso a información contable para toma de decisiones	

CAPITULO IV: PROPUESTA DE ASOCIACIÓN PARA EL SECTOR DE LAS COMIDAS EN LA CIUDAD DE CALI



11.1 Propuesta de asociación para el sector de las comidas en la ciudad de cali

Santiago de Cali, es una ciudad con un gran potencial de crecimiento gracias a las múltiples fortalezas industriales en las cuales viene trabajando en las últimas décadas. El siguiente capítulo pretende describir la conformación de un holding contable para el sector de las comidas en Cali, como elemento fundamental para el desarrollo empresarial.

Para ello se tomará como base los resultados cuantitativos y cualitativos de las encuestas, las cuales brindaron un conocimiento general de las microempresas caleñas dedicadas al negocio de comidas, su proceso productivo, el método y esquema de contabilización y la sistematización de la empresa, lo que nos permitió entender su situación actual, la identificación de sus principales necesidades y la importancia de la generación de vínculos comerciales.

El conocimiento integral de la empresa no solo debe basarse en la información documentada que se tenga de la misma. En las unidades de negocio priman variables que no pueden ser cuantificables o medibles, que no son muy tenidas en cuenta, pero que tienen un impacto directo en el éxito de una compañía.

Para nuestro caso de estudio, la escasez de información y bajo conocimiento de la empresa por parte de sus propietarios, nos llevó a la captación de información mediante preguntas (encuestas) enfocadas en el proceso productivo, la situación actual de la empresa, análisis financiero, sistema de costos, pago de proveedores, liquides, variables no financieras (competencia, ubicación, clientes, tributación).

A lo largo del capítulo 1 y 2 del presente trabajo vimos como el conocimiento profesional y la disposición para asociarse fueron conceptos enmarcados en las necesidades que tienen los microempresarios. Estos conceptos permiten pensar en un mecanismo de asociación que brinde servicios de dirección y organización contable, administrativa y financiera, que además fortalezca y afiance los vínculos comerciales necesarios para que las microempresas mantengan una dinámica que garantice un crecimiento sostenido basado en estrategias encaminadas en

proveer herramientas de toma de decisiones más acertadas, políticas de ejecución de actividades, mantenimiento y consecución de nuevos clientes, rotaciones de inventario, rotaciones de cartera entre otros.

Con base en estas premisas, nace la propuesta de crear un holding contable que, en esencia, es una agrupación de microempresas que buscan un fortalecimiento económico basado principalmente en las buenas relaciones comerciales, en la limitación del riesgo de la inversión realizada y en la alineación del sistema de gestión y direccionamiento, todo esto acompañado de personal calificado para la dirección y organización financiera, administrativa y contable.

Constituir un Holding tiene grandes beneficios en la medida en que logra controlar importantes sectores de un mismo mercado, lo cual asegura que las empresas que forman parte del Holding tengan acceso a materia prima, logística, transporte, financiación, etc.

Además de su papel financiero esencial, ligado a la gestión de sus diversas participaciones financieras, el holding asume una función de dirección y de gestión contable, las cuales serán las actividades foco ya que son funcionales y sostienen la actividad productiva de las microempresas.

Controlando y dirigiendo a las microempresas, el holding contable asegura una unidad de decisión centralizada de cada una de las unidades de negocio para el desarrollo sostenible del grupo en el tiempo. En efecto, la participación en las microempresas no deberá ser necesariamente al 100%. La constitución del holding permite tener una participación de tipo

industrial o accionario. Su gestión está facilitada y asegurada así, por el mismo holding en caso de conflictos entre los socios o los accionistas. Además, el holding también constituye una herramienta jurídica indispensable para la conservación de la actividad de las microempresas particularmente en caso de cambios de estrategia ligados a mayorías circunstanciales o a la llegada de nuevos socios.

11.2 Misión del holding

La misión del Holding Contable consisten en acompañar, apoyar y asesorar en los procesos de creación de empresa dentro del ciclo productivo de las comidas, teniendo un desarrollo sostenible de manera proactiva, promulgando la cooperación y relacionamiento comercial mediante oportunidades de inversión, en pro del crecimiento rentable y sostenible de las microempresas manteniéndose como la mejor opción en el ofrecimiento de soluciones contables, administrativas y financieras, gracias a contar con un personal altamente calificado, en búsqueda de nuevas oportunidades de negocio.

11.3 Visión del holding

Ser el primer holding contable en corto plazo en ofrecer un portafolio integrado e innovador de soluciones contables, administrativas y financieras para las microempresas en el sector de las comidas, basado en el desarrollo, gestión y ejecución de proyectos de creación de empresa con los más altos estándares de satisfacción para nuestros clientes, generando valor

agregado y contribuyendo activamente en el bienestar, desarrollo y crecimiento empresarial en Cali en el mediano plazo.

Cuadro 3 Caracterización del microempresario vs propuesta de valor del holding

CARACTERÍSTICAS DEL MICROEMPRESARIO	Individualista
	Empírico
	Autocrático
	Resistente al cambio
	Sin objetivos y metas definidos
	No posee información cuantitativa
	Poca formación académica profesional
	Sin acceso a bancarización y créditos financieros
	Informal en gran proporción
	Poca habilidad gerencial
	Sin estrategias de mercadeo y publicidad del producto
PROPUESTA DEL HOLDING	Alianzas estratégicas
	Conocimiento del negocio
	Metas y objetivos definidos
	Generación de información cuantitativa y cualitativa
	Capacitación al microempresario
	Dirección del negocio desde un conocimiento especializado
	Sistematización de información contable
	Acceso a bancarización y créditos financieros
	Formalización
	Manejo organizacional del recurso humano
	Gerenciamiento
	Planes de mercadeo y publicidad

ESQUEMA DE CONFORMACIÓN DEL HOLDING CONTABLE

(Propuesta de trabajo de beneficio mutuo)

Frente al desarrollo del mercado global, las compañías deben contar con la infraestructura suficiente y capaz de enmarcar las actividades y hacerlas posibles sin tomar riesgos exagerados. Sin embargo, cabe resaltar que sin una correcta gestión, se pueden generar grandes costos que pueden perjudicar la competitividad de la misma. Para ello es muy útil la constitución de una sociedad holding específicamente encargada de velar por la correcta administración de los recursos, generando valor agregado en grupo económico y traducido en mayores utilidades individuales por compañía.

Las sociedades Holdings están consideradas actualmente como la herramienta indispensable para todo desarrollo de empresas, cualquiera que sea la importancia del proyecto. Estas sociedades están recomendadas para cualquier operación de adquisición de cartera de marcas, de software, de comercio electrónico, etc. La localización de una sociedad Holding es de una importancia capital según los objetivos que se desean alcanzar. Ciertas situaciones económicas previsibles hacen a menudo la creación de un holding como ineludible a todo proyecto de desarrollo.⁶³

La conformación del Holding Contable se basa en vincular microempresas del ciclo productivo del sector de las comidas en la ciudad de Cali con el fin de ejercer control y administración superior como un centro de decisiones facultado para la gestión comercial,

⁶³ Las sociedades Holding. (s.f). Recuperado de <http://fiduspain.global-multimedia-services.com/societes-holding-es.html>

financiera, administrativa y de resultados, mediante una relación jurídica basada en inversión de capital industrial.

La existencia de una estructura común facilitará la circulación de los flujos financieros entre las microempresas miembros del grupo como son los préstamos, las ventas a crédito, la definición de prioridades. Además, permitirá generar mayor credibilidad financiera de cara a los futuros proveedores o acreedores y potenciales clientes.

Buscará generar beneficios de inversión, tributarios, organizacionales, así como la proyección del crecimiento sostenido bajo una única estructura sólida de control, garantizando evitar con ello duplicidad de inversión, gastos recurrentes paralelos entre otros. Además, permite producir más sin incrementar el capital o la carga operativa, gracias a las sinergias derivadas de una administración centralizada

La normativa en la constitución de un Holding es la misma que debemos tener presente para la conformación de una compañía ordinaria. Cada socio realizara sus aportes en bienes, participaciones en las empresas o efectivo, los cuales serán evaluados y se les asignara un porcentaje para definiciones de participación accionaria que representa sobre el total de la sociedad.

Dicha constitución, según sea el objetivo que se quiera alcanzar con el holding, se puede dar fruto de una transformación de una sociedad existente o por la creación de una nueva

sociedad. En todo caso buscara la creación de una unidad jurídica autónoma responsable de la gestión de varias estructuras.

De cara a los estatutos, es necesario definir claramente los siguientes puntos:

- Denominación social y normativa aplicable
- Objeto social
- Duración de la sociedad e inicio de actividades
- Domicilio y sucursales
- Participación accionaria
- Política de distribución de dividendos entre socios
- Representantes legales
- Compraventa de participaciones y entrada y salida de socios
- Órganos de gestión y control de la compañía
- Estructura y regulación de la administración de la sociedad

Para el caso de un holding cuya participación se da por capital industrial, las sociedades aportarán o cederán acciones al holding, y cuyo poder de dirección será privilegiado debido al número de votos que poseerá y no al porcentaje de participación directo. Este esquema está basado en permitir que el holding aporte en la dirección estratégica de las microempresas y alcance una alineación en la toma de decisiones.

ALCANCE DEL HOLDING CONTABLE

El Holding debe asegurar el desarrollo del grupo, sin perder el control de las microempresas. Sus misiones son numerosas y variadas:

- Definición de las políticas del grupo
- Administración contable, financiera y tributaria
- Tesorería
- Fijación de los objetivos
- Elaboración de los presupuestos y plan de costos
- Plan de inversiones
- Extensión y/o expansión del grupo

La autonomía de la microempresa se revisa en provecho del interés del grupo. El holding debe disponer de servicios centralizados internos competentes y medios consecuentes, tales como la realización de análisis estratégicos, la promoción de un producto y otros a los que las microempresas no gozarían si estuviera sola. Estas funciones son pesadas, lo que supone que el holding no tenga otras actividades diferentes.

La tesorería debe ser centralizada al interior del holding mediante la colocación de un pool de tesorería. La situación financiera de las microempresas del grupo estará favorecida particularmente por la reducción los costos bancarios, la obtención de mejores condiciones de créditos. Además, por este efecto de palanca financiera, el holding gozará de una capacidad importante y favorable de crédito que permitirá un crecimiento interno y/o externo del grupo.

Todo acreedor tendrá al holding como un garante de pago de las obligaciones, lo cual permitirá facilitar los procesos de financiación presupuestados.

LINEAMIENTOS PRELIMINARES

El Holding contable debe seguir una lógica económica claramente definida, con el fin de no ceder al “síndrome del diplodocus”, el cuerpo siempre más voluminoso, no obedece más a la cabeza y no llega más a moverse ni a alimentarse. El Holding debe garantizar la coherencia organizativa y financiera, y centrarse en el corazón del oficio del grupo económico.

Por eso, una gestión eficaz supone que las responsabilidades y las actividades no están concentradas en una sola persona. Una sociedad debería consagrarse a una actividad, una marca o un mercado, de modo que la autonomía de las microempresas se mantenga. Los dirigentes, personal superior y operacional medirán así la importancia de su papel, fuente de motivación real, particularmente debido al control ejercido por holding sobre las cuentas anuales establecidas por cada sociedad del grupo económico.

Esta clasificación de las actividades por estructura, facilita el desarrollo de actividades específicas, la reorganización geográfica del holding y la segmentación de los riesgos financieros y operacionales.

11.7 Valores corporativos: el aspecto social como foco de desarrollo

El propósito corporativo del Holding Contable está enmarcado en poder fortalecer las ideas de negocio y las microempresas de la ciudad de Cali con herramientas que faciliten el crecimiento y sostenibilidad en el tiempo, logrando así un desarrollo empresarial que traiga empleo, mayor rango de acción y posicionamiento de las marcas caleñas. Todo esto enmarcado en los siguientes valores corporativos:

Ayuda mutua: Basarnos en el intercambio de recursos, conocimientos y habilidades nos permite tener un crecimiento transversal para todo el grupo económico lo cual traerá múltiples beneficios para todas las partes.

Equidad: Todos los miembros del holding y de las microempresas vinculadas son una pieza fundamental en el engranaje de los procesos y tienen igual importancia que los demás. Gracias al esfuerzo de cada uno de los colaboradores en sus respectivas labores se contribuirá a un excelente desempeño organizacional.

Transparencia: Se debe tener especial énfasis en los aspectos de la gestión, toma de decisiones y ejecución de actividades de manera concisa y coherente con los servicios y la buena relación con nuestros clientes.

Trabajo en equipo: El aporte de cada uno de los colaboradores y la sinergia generada entre todos los que intervienen en los procesos de cada una de las microempresas y el Holding permitirá el logro de los objetivos trazados.

Compromiso: Nace de la convicción en torno a los beneficios que trae el correcto desempeño profesional para cada uno de los colaboradores, generando resultados corporativos acorde a las expectativas y permitiendo asumir el reto de permanecer atentos a los requerimientos internos y externos de manera oportuna y eficaz.

Desarrollo profesional: La sumatoria de esfuerzos comunes entre los colaboradores, las microempresas y el Holding para propender por la superación profesional, permitirá generar empoderamiento y así brindar un mejor servicio, mejores productos y clientes más satisfechos.

11.8 Estructura del holding contable

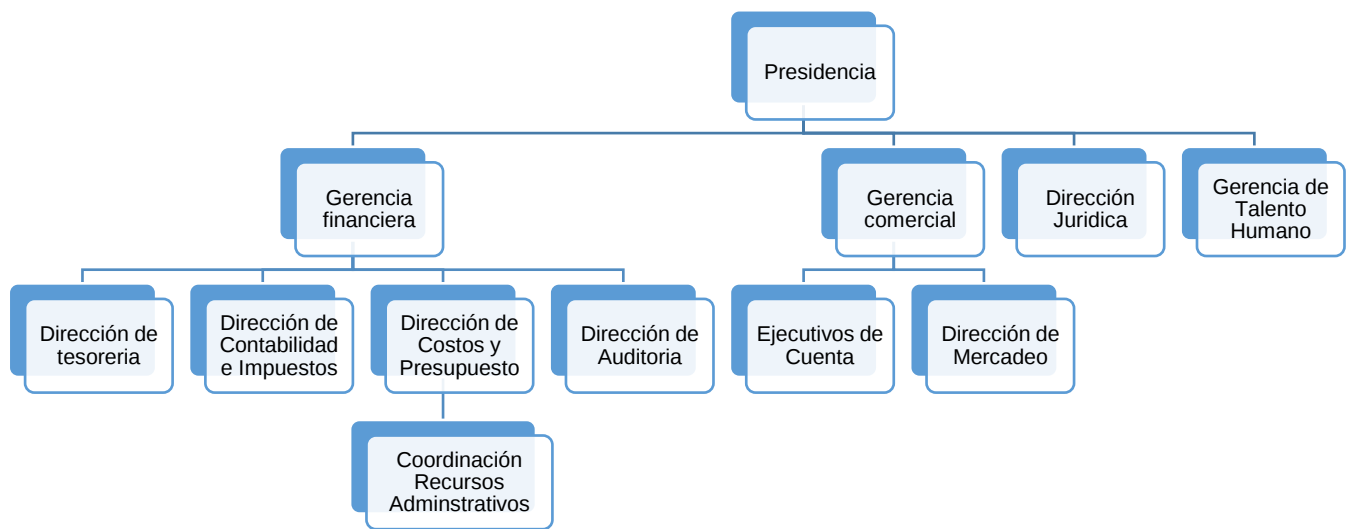
Con el alcance definido para el Holding Contable, se debe visionar una estructura multidisciplinaria que no solo abarque aspectos contables, sino que adicionalmente fortalezca aspectos jurídicos y comerciales al igual que brinde valor agregado en procesos de gestión de talento humano y mercadeo.

Con este fin, se piensa en un esquema capaz de generar valor agregado en los diferentes aspectos relacionados con el funcionamiento de las microempresas, su ciclo productivo, su

mantenimiento operativo, su administración, sus necesidades de infraestructura, las cargas tributarios y manejo del talento humano.

Por ello, se define la siguiente estructura, la cual está pensada como un equipo multidisciplinario capaz de generar valor agregado en todos los temas transversales para las microempresas:

Figura 3 Estructura del Holding Contable



Fuente: elaboración propia

11.9 Ciclo productivo del sector de las comidas en cali

Partiendo del conocimiento del ciclo productivo de la empresa y los factores descritos anteriormente en las etapas del mismo tales como: materia prima e insumos, logística y transporte, procesamiento de alimentos y distribución; se procede a la incorporación de dicha empresa con conectores de relacionamiento que permitan la incorporación dentro del ciclo productivo en un esquema de relacionamiento y mutuo beneficio.

11.10 Mecánica de incorporación de microempresas al holding

Un musculo empresarial abre más oportunidades de negocio. Este concepto se enfoca en la relación directamente proporcional que podría tener en las utilidades de una microempresa el hecho de pertenecer a un Holding o grupo empresarial.

La mecánica de incorporación de una microempresa se basa en realizar una evaluación de los estados financieros, las variables financieras y no financieras, el sistema de información contable y sus principales vínculos comerciales con el fin de identificar las necesidades y así realizar una propuesta de participación accionaria que permita incluir la microempresa al grupo económico.

11.10.1 Evaluación de estados financieros

Se realiza una proyección de los estados financieros de la compañía que quiere pertenecer al holding, del año de transición y de sus próximos tres años de funcionamiento, realizando un paralelo de los mismos para tener una comparativa entre el comportamiento que tendría si perteneciera al grupo y si no lo hiciera.

Adicionalmente, se evaluarían las variables financieras y no financieras, las cuales permitirán generar un diagnóstico inicial de la empresa, esto como primer foco de trabajo el cual estará dedicado principalmente a la construcción y/o análisis de indicadores que muestren una radiografía de la microempresa.

11.10.2 Variables financieras

Una variable financiera es la representación de un concepto económico que puede medirse en valores numéricos y que nos da una interpretación razonable del comportamiento de una compañía. Algunas son:

- Solvencia: la capacidad de la empresa para la cobertura de sus obligaciones a corto plazo.
- Estabilidad: como la capacidad de resistir perturbaciones y seguir con su funcionamiento.
- Rentabilidad: como el rendimiento de la inversión

- Productividad: capacidad de producir y la posibilidad de mejora con el conocimiento integral del ciclo productivo. (para esto cabe resaltar la importancia del conocimiento de forma de producción de la empresa, la capacidad actual y la posibilidad de mejora en el proceso).

11.10.3 Variables no financieras

Corresponden a aquellos factores que tienen incidencia directa en la empresa, los cuales no pueden ser medibles o cuantificables y representan un impacto directo en el ente productivo:

- Competencia: la variable se evalúa con unidades de negocio que presten o vendan los mismos servicios que la empresa evaluada
- Mercado o grupo objetivo: identificación de la población adecuada para la oferta del producto evaluando factores como capacidad de pago, edad, género, captación y fidelización y la forma adecuada de direccionamiento y acercamiento del producto.
- Ubicación del negocio: nos permite la validación relacionada con el posicionamiento del negocio conforme al producto ofrecido y la posibilidad de estimación de público que lo demande.

11.10.4 Contabilización y sistema de información

Se validarán como son los procesos de revelación actual, posibilidad de mejora, herramientas de control, organización de flujos. La contabilización parte como base de la necesidad de reflejar la situación actual y el estado de la empresa basado en las cuentas estimadas del activo, pasivo y patrimonio, como las de ingresos, costos y gastos. Así mismo, se revisará la continuidad del registro de forma constante que permita la identificación de fortalezas y debilidades como ejercicio de control para la toma de decisiones, medición y cuantificación del flujo de efectivo sus principales pasivos y el capital de trabajo para la continuidad de funcionamiento; cuantificación de ingresos y gastos, como el control de independencia de recursos de la empresa con los recursos de sus propietarios.

11.10.5 Metodología de vinculacion

Una vez analizados los estados financieros, las variables financieras y no financieras, la contabilización y el sistema de información, se expedirá el concepto de aceptación para la vinculación al Holding.

Se deberá proceder con la reforma estatutaria pertinente de acuerdo con lo establecida en el código de comercio colombiano, en donde el Holding se convierta en un socio con participación industrial y de amplias facultades para el ejercicio de control, administración y gestión de los procesos de dirección de la microempresa.

Conclusiones

- ❖ La contabilidad es un factor determinante en el crecimiento y mantenimiento de las empresas, las cuales a su vez repercuten en la economía y en desarrollo de la sociedad, lo anterior debido a que la contabilidad ha pasado de ser una disciplina enmarcada solo dentro de sus técnicas de registro y control, a enmarcarse a ser una disciplina dinámica que a las técnicas antes mencionadas se ha sumado la importancia de revelar o sustentar los datos recolectados con la intención de ser interpretados y ser tenidos en cuenta en el momento de la toma de decisiones.
- ❖ A pesar de tener una mecánica estable de crecimiento, las microempresas del sector de las comidas carecen de formalidad y mano de obra calificada para el direccionamiento gerencial de los procesos de ejecución y de gestión comercial, lo cual limita las posibilidades de crecimiento y competitividad.
- ❖ Se requiere fortalecer el sector de las comidas en la ciudad de Cali con una visión nueva de creación de empresa, enfocada en proveer una figura capaz de apalancar los procesos de conformación, administración y gestión de las microempresas de una manera ágil y eficaz, comprometida con el desarrollo empresarial.
- ❖ El holding Contable como figura de asociación microempresarial permitirá generar una dinámica de crecimiento más acelerada gracias a que brindará fortalezas en los procesos de gestión y administración que impactarán positivamente en la

competitividad de los microempresarios, los cuales estarán respaldados por un grupo económico, fortaleciendo el ciclo productivo y generando un desarrollo sostenible.

Recomendaciones

- ❖ Santiago de Cali, como ciudad eje del desarrollo del suroccidente colombiano, debe propender por evaluar mecanismos y/o figuras de participación colectiva que permitan mayor integración en los procesos de desarrollo empresarial, enfocados en la innovación y la consecución de aliados estratégicos capaces de jalonar el crecimiento de las microempresas con un desarrollo sostenible en el tiempo.
- ❖ Se debe fortalecer a las microempresas del sector de las comidas con una figura jurídica capaz de potencializarlas, volviéndolas más atractivas para el mercado y haciéndolas más competitivas. Es de gran importancia pensar en mecanismos de participación empresarial enfocados hacia el desarrollo de las microempresas, los cuales permitan incrementar la competitividad y generen un desarrollo sostenible en el tiempo. Estos son factores claves del éxito en el jalonamiento del desarrollo empresarial del sector de las comidas en la ciudad de Cali.
- ❖ El programa académico de Contaduría Pública de la Universidad del Valle debe propender por generar asignaturas enfocadas al emprendimiento y creación de empresa, que conlleven a potencializar a los estudiantes como futuros empresarios capacitados, que impulsen la creación de empresa como un medio para el desarrollo económico de la ciudad y que a su vez, les permita adquirir un mayor grado de sensibilidad de la importancia social que tiene la contabilidad y el valor que tiene la participación activa de los contadores en la economía actual. Adicional a esto,

fortalecer los procesos de lectura y escritura para la composición de textos que presenten alta calidad de redacción, superando así las falencias que estudiantes como nosotros sentimos a la hora de realizar nuestro trabajo de grado.

- ❖ La Universidad del Valle, como epicentro educativo de la ciudad de Santiago de Cali, deberá facilitar el acceso de los microempresarios a las aulas, buscando una continua capacitación enfocada en temarios dedicados al desarrollo sostenible y al crecimiento empresarial, propiciando espacios de reflexión académica enfocada hacia el logro de objetivos encaminados a la competitividad empresarial de la región.
- ❖ La Contabilidad a nivel estructural tiene un direccionamiento total hacia las grandes empresas y en su mayoría no se toma en cuenta la particularidad de las pequeñas empresas, la academia debe generar formación que permita la flexibilidad necesaria para este tipo de empresas y lograr no solo tener en cuenta la estructura de capital si no el componente mayoritario en la economía del país.

Bibliografía

(MEDINA ARAGON, Jorge citado por BAYLON, Antonio y COLLADO Luis, editores, Grupos de Empresas y Derecho del Trabajo, págs. 23 y siguientes).

“Concepts in Strategic Management and Business Policy”; Thomas L. Wheelen; 2008

Strategic Management 10E”; Richard Robinson, John Pearce and Amita Mital; 2008

Facultad de derecho de la universidad de cuenca en Ecuador, “Compañía Holding, relevancia legal, económica y tributaria”, Arevalo Maria Mercedes.

Universidad de San Carlos Guatemala, facultad de derecho “El monopolio del comercio de bienes y servicios a través del contrato atípico de Holding”, Eyllen Nelllybell Cuellar Mollinedo.

Diego I. Delgadillo R. (2001). El sistema de información contable- fundamentos y marco de referencia para su administración. Cali: Comité editorial facultad de ciencias de la administración universidad del valle.

Edilberto Montaña Orozco. (2011). Contabilidad y legislación: control, valuación y revelaciones. Cali: Universidad del Valle, Facultad de ciencias de la administración.

Rob Gray, Jan Bebbington. (2001). Contabilidad y Auditoría Ambiental. Bogotá D.C: Ecoediciones.

Efrén Ariza, Edgar Gracia, Oliver Quijano, Hernán Quintero, Guillermo Martínez, Gregorio Giraldo, Aida Calvo, Jhonny Grajales, Jhon Cuevas, Edisón León, Fabián Quinche. 2010. Desterritorializaciones plurales del pensamiento contable ortodoxo. Colombia.

Ricardo M. Lucarelli Moffo. (S.F). Historia de las Sociedades Comerciales. Recuperado de <http://sistema.societario.com/estudiantes/HistoriaSociedadesComerciales.htm>

Valderrama, Y. y Moreno, L. (2012). CONTABILIDAD DE GESTIÓN AMBIENTAL EN EMPRESAS CONSTRUCTURAS.IMPACTOS Y EFECTOS DE SU USO. Recuperado el 6 de abril de 2014, de

<http://www.publicaciones.urbe.edu/index.php/cicag/article/viewArticle/1181/2933>

Machado, M. A. (Enero/marzo de 2004). Dimensiones de la contabilidad social. Recuperado el 6 de abril de 2014, de Revista internacional Legis de contabilidad y auditoría:

<http://scienti.colciencias.gov.co:8084/publindex/docs/articulos/1692-2913/24/46.pdf>

Código Hammurabi. (s.f). Recuperado de

https://es.wikipedia.org/wiki/C%C3%B3digo_de_Hammurabi

Holding. Oficio 125-036406 del 31 de agosto de 2001

Definición de holding. (s.f). Recuperado de <http://www.gerencie.com/definicion-de-holding.html>

Contabilidad para microempresas en Colombia. (s.f). Recuperado de

<http://www.gerencie.com/contabilidad-para-microempresas-en-colombia.html>

Definición de casa matriz. (s.f). Recuperado de <http://universojus.com/definicion/casa-matriz>

Definición de sucursal. (s.f). Recuperado de <http://universojus.com/definicion/sucursal>

Agencia comercial. (s.f). Recuperado de <http://www.gerencie.com/agencia-comercial.html>

Monopolio. (s.f). Recuperado de <http://www.gerencie.com/monopolio.html>

Julián Pérez Porto y María Merino. 2009. Definición de micro empresa. Recuperado de <http://definicion.de/micro-empresa/#ixzz3kbDNHTZq>

Definición de microempresa. (s.f). Recuperado de

<http://www.definicionabc.com/economia/microempresa.php>

Microempresas, informalidad y empleo. 30 septiembre 2009. Recuperado de <http://www.portafolio.co/archivo/documento/CMS-6246449>

¿Qué es una microempresa?. (s.f). Recuperado de <http://www.bancoldex.com/Sobre-microempresas/Que-es-una-microempresa628.aspx>

Misceláneas y cafés Internet, desvares de los colombianos. Febrero 2012. Recuperado de <http://www.portafolio.co/negocios/top-10-los-negocios-mas-populares-colombia>

Sharon Hernández. Septiembre 2014. El 41% de las empresas de Colombia están en la informalidad. Recuperado de <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/41-empresas-colombia-estan-informalidad>

La era de los 'holding'. Mayo 1994. Recuperado de <http://www.semana.com/especiales/articulo/la-era-de-las-holding/22489-3>

María Silvestrini Ruiz y Jacqueline Vargas Jorge. Enero 2008. Fuentes de información primaria, secundaria y terciaria. Recuperado de <http://ponce.inter.edu/cai/manuales/FUENTES-PRIMARIA.pdf>

Importancia de la contabilidad en la vida. (s.f). recuperado de <http://www.arweb.com/chucherias/editorial/importancia-de-la-contabilidad-en-la-vida.htm>

Contabilidad. (s.f). Recuperado de <http://www.degerencia.com/tema/contabilidad>

Los 8 grandes Tipos de Contabilidad. (s.f). Recuperado de <http://tiposdecontabilidad.com/>

Jaime Correa; Andrés Pulgarín; Lina Muñoz; Martha Álvarez. (2010). Marco normativo y antecedentes de la revelación contable en Colombia. Recuperado de http://bibliotecadigital.udea.edu.co/dspace/bitstream/10495/4881/1/CorreaJ_2010_MarcoNormativoAntecedentes.pdf

Javier Díaz. Mayo 2013. La importancia de la contabilidad en una empresa. Recuperado de <http://www.negociosyemprendimiento.org/2013/05/importancia-de-la-contabilidad-en-una-empresa.html>

Mau Cortés. Noviembre 2016. ¿Qué es Networking? Todo lo que un Emprendedor Debe Saber. Recuperado de <https://www.seremprendedor.com.mx/que-es-networking/>

La información como recurso estratégico para las empresas. (s.f). Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/la-informacion-como-recurso-estrategico-para-las-empresas/>

¿Por qué fracasan las pymes en Colombia?. Febrero 2015. Recuperado de <http://www.dinero.com/economia/articulo/pymes-colombia/212958>

Javier Díaz. Noviembre 2013. La importancia de la capacitación constante para tener éxito en los negocios. Recuperado de <http://www.negociosyemprendimiento.org/2013/11/importancia-capacitacion-exito-negocios.html>

Beneficios de unirse a una Asociación Empresarial. (s.f). Recuperado de <http://asociacionempresarial.org/beneficios-ventajas-asociaciones-empresariales/>
Diagnóstico Empresarial IGP. (s.f). Recuperado de <https://sites.google.com/site/uttgesemp/definicion-de-diagnostico-empresarial>

Una empresa en Colombia vive en promedio 12 años. Septiembre 2014. Recuperado de <http://www.dinero.com/empresas/articulo/mortalidad-empresas-colombia/200984>

Colombia tiene un millón de empresas en la informalidad. Septiembre 2014. Recuperado de <http://www.dinero.com/empresas/articulo/empresas-informalidad-colombia-llegan-millon/200641>

Las 10 +. (s.f). Recuperado de <http://www.ccc.org.co/revista-accion-ccc/25756/las-10.html>

Consejo Nacional de Política Económica y Social; Departamento Nacional de Planeación.
Documento CONPES 3527. Bogotá 23 de junio de 2008

Plan Desarrollo Institucional 2012-2015. Septiembre 2012. Recuperado de
http://www.uesvalle.gov.co/planes/Plan_Desarrollo_Institucional_2012-2015_Ajustado.pdf

Visión Valle 2032. Febrero 2014. Recuperado de
<http://www.valledelcauca.gov.co/planeacion/publicaciones.php?id=26636>

Prospera Aguablanca, Centro de Desarrollo Empresarial y Empleabilidad. (s.f). Recuperado de
<http://www.ccc.org.co/revista-accion-ccc/15055/prospera-aguablanca-centro-de-desarrollo-empresarial-y-empleabilidad.html>

Narrativa estratégica de competitividad regional. Septiembre 2015. Recuperado de
<http://www.observatoriovalle.org.co/wp-content/uploads/2014/12/Observatorio-Empresarial-y-de-Competitividad-Narrativa-Estrat%C3%A9gica-de-Competitividad-Regional.pdf>

Yaira Arroyave. Abril 2009. “La microempresa requiere más recursos tecnológicos”.
Recuperado de <http://historico.elpais.com.co/paonline/notas/Abril132009/eco4.html>

Tenderos y comerciantes de varios barrios de Cali están azotados por la extorsión. Febrero 2008.
Recuperado de <http://www.elpais.com.co/elpais/judicial/noticias/tenderos-y-comerciantes-varios-barrios-cali-estan-azotados-por-extorsion>

Las sociedades Holding. (s.f). Recuperado de <http://fiduspain.global-multimedia-services.com/societes-holding-es.html>

La gran encuesta pyme primer semestre de 2016

Anexos

INTRODUCCIÓN ENCUESTAS

La siguiente encuesta busca generar un diagnóstico de las condiciones actuales de las microempresas en Cali para el sector de las comidas, tratada desde los diferentes estratos socioeconómicos y generando información cuantitativa y cualitativa de la subsistencia actual de estas unidades de negocio.

Aspectos relevantes como el nivel de escolaridad de sus propietarios, el tipo de administración y control ejercido sobre sus negocios y la información que se tiene de ellos, constituyen factores claves de evaluación al momento de confrontar el crecimiento de la empresa relacionada con la información que se tiene y se conoce de la misma.

CONTRIBUCION DE LOS HOLDING PARA LA MICROEMPRESA EN EL VALLE

CASO DE ESTUDIO SECTOR COMIDA



NOMBRE COMPLETO: _____ NUMERO DE IDENTIFICACION _____

DIRECCION: _____ TELEFONO: _____ FECHA: _____

1. Nivel de escolaridad alcanzado ☐ Primaria ☐ Bachillerato ☐ Técnico
☐ Tecnológico ☐ Universitario ☐ Ninguno

2. Nombre de la empresa: _____ 3. Fecha de inicio de labores: _____ 4. ESTRATO _____

5. ¿Qué Horario maneja? _____ 6. ¿Cuántos Empleados tiene? _____

7. ¿Qué línea de comida maneja? _____

8. ¿Tiene cámara de comercio?; ¿sí, no, por qué? ☐ SI ☐ NO
 Justificación: _____

9. ¿Tiene Rut?; ¿sí, no, por qué? ☐ SI ☐ NO
 Justificación: _____

10. Principales Proveedores: ➡ En caso de seleccionar más de uno especificar porcentajes aproximados de frecuencia
 Frecuencia % ☐ Gran Contribuyente ☐ Distribuidor Autorizado ☐ Negocio Local

11. Formas de pago: ➡ En caso de seleccionar más de uno especificar porcentajes aproximados de frecuencia
 Frecuencia ☐ Efectivo ☐ Transferencia ☐ Cheque

12. ¿Qué plazos maneja? ➡ En caso de seleccionar más de uno especificar porcentajes aproximados de frecuencia
 Frecuencia ☐ 0 ☐ Entre 30 y 60 días ☐ Entre 60 y 90 días

13. ¿Tiene Cuenta Bancaria?; ¿sí, no, por qué? ☐ SI ☐ NO
 Justificación: _____

14. ¿Qué tipo de credito ha tenido? ➡ En caso de seleccionar más de uno especificar porcentajes aproximados de frecuencia
 Frecuencia ☐ libre inversion ☐ emprendimiento ☐ micropyme

15. ¿Con qué tipo de entidad? ➡ En caso de seleccionar más de uno especificar porcentajes aproximados de frecuencia
 Frecuencia ☐ Financiera ☐ Cooperativa ☐ Persona Natural

16. ¿Porqué lo solicitó con ese tipo de entidad?
 1 Justificación: _____

17. ¿Qué tasa de interés ha pagado? ➡ En caso de seleccionar más de uno especificar porcentajes aproximados de frecuencia
 Frecuencia ☐ entre 0,5 y 2 % ☐ Entre 2 y 5% ☐ Mayor al 5%

18. Clientes ➡ En caso de seleccionar más de uno especificar porcentajes aproximados de frecuencia
 Frecuencia ☐ Persona Natural ☐ Persona Juridica

19. Clientes que se atienden ➡ En caso de seleccionar más de uno especificar porcentajes aproximados de frecuencia
 Frecuencia ☐ Personas nuevas ☐ Persona asistencia constante superior a 30 días

20. Modo recaudo Cartera ➡ En caso de seleccionar más de uno especificar porcentajes aproximados de frecuencia

Frecuencia ☐ Inmediata ☐ Entre 30 y 60 días ☐ Entre 60 y 90 días

21. Modo de publicidad ➡ En caso de seleccionar más de uno especificar porcentajes aproximados de frecuencia

☐ Aviso en fachada ☐ Volantes ☐ Web

☐ Paginas Amarillas

22. ¿Es importante para ud. Tener un sistema contable?

☐ SI ☐ NO

¿si, no, por qué?

Justificación: _____

23. Metodo de contabilidad

☐ Sistematizada ☐ Libro ☐ No lleva

24. ¿Qué tipo de registro contable realiza?

Justificación: _____

25. ¿Ejerce algún tipo de control financiero?, ¿si, no, por qué?

☐ SI ☐ NO

Justificación: _____

26. ¿Estaria dispuesto a asociarse para Mejorar su condición actual? ¿si, no, por qué?

☐ SI ☐ NO

Justificación: _____

27. ¿Recibe asesoria contable?; ¿si, no, por qué?

☐ SI ☐ NO

Justificación: _____

28. ¿Sabe cuanto le cuesta generar su producto ?; ¿si, no, por qué?

☐ SI ☐ NO

Justificación: _____

29. Margen de utilidad ➡ En caso de seleccionar más de uno especificar porcentajes aproximados de frecuencia

☐ Entre 0 y 10% ☐ Entre 10 y 50% ☐ mayor al 50%

30. Sistema de costeo ➡ En caso de seleccionar más de uno especificar porcentajes aproximados de frecuencia

☐ Basico ☐ Estructurado ☐ No lleva

31. Principales Competidores:

Freecuencia % ☐ Gran Contribuyente ☐ Distribuidor Autorizado ☐ Negocio Local

32. Ingresos Aproximados: Mensuales ➡ En caso de seleccionar más de uno especificar porcentajes aproximados de frecuencia

☐ Entre 0 y 1000000 ☐ entre 1000000 y 5000000 ☐ mayor a 5000000

33. ¿Qué cree que le hace falta a su negocio para ser mas competitivo?

Justificación: _____

34. ¿Qué le impide conseguir lo que usted cree necesitar, para ser mas competitivo?

Justificación: _____
