

**CAUSAS FINANCIERAS DE LIQUIDACIÓN JUDICIAL DE LAS EMPRESAS
PEQUEÑAS EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI**

DIANA MARCELA ROMÁN MEJÍA

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTADURÍA PÚBLICA
SANTIAGO DE CALI**

2012

**CAUSAS FINANCIERAS DE LIQUIDACIÓN JUDICIAL DE LAS EMPRESAS
PEQUEÑAS EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI**

DIANA MARCELA ROMÁN MEJÍA

**Trabajo de grado para optar al título de
Contadora Pública**

**Tutor
Eduardo Ruiz Anzola
Doctor en Gestión Industrial
Master of Business Administration (MBA)**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTADURÍA PÚBLICA
SANTIAGO DE CALI**

2012

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	16
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	18
1.1 CONTEXTO DEL PROBLEMA	18
1.2 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	20
1.3 ANTECEDENTES O ESTADO DEL ARTE	26
1.4 JUSTIFICACIÓN	32
1.4.1 Social	32
1.4.2 Académica	32
1.4.3 Personal	34
1.5 FORMULACIÓN	34
2. OBJETIVOS	35
2.1 OBJETIVO GENERAL	35
2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	35
3. MARCO REFERENCIAL	36
3.1 MARCO CONCEPTUAL	36
3.2 MARCO CONTEXTUAL	38
3.3 MARCO TEÓRICO	40

3.3.1 Teorías sobre los modelos de predicción de la insolvencia empresarial	40
3.3.1.1 Modelo de William Beaver	40
3.3.1.2 Modelos Z de Altman	41
3.3.1.3 Modelos Logit y Probit	44
3.3.2 Teorías de la estructura de capital de la empresa	46
3.3.2.1 Teoría de la irrelevancia de Franco Modigliani y Merton Miller	46
3.3.2.2 Teoría del trade off	47
3.3.2.3 Teoría de la jerarquía de las preferencias	49
3.4 MARCO NORMATIVO	52
3.4.1 Ley 1116 de 2006	53
3.4.2 Ley 590 de 2000	55
3.4.3 Ley 905 de 2004	56
4. DISEÑO METODOLÓGICO	58
4.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	58
4.2 MÉTODO	58
4.3 FUENTES DE INFORMACIÓN	59
4.3.1 Fuentes primarias	59
4.3.2 Fuentes secundarias	59
4.4 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	60
4.5 INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	60
4.5.1 Cuestionario abierto de la entrevista	61
4.6 CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS OBJETO DE ESTUDIO	61

4.6.1 Población	61
4.6.2 Muestra	64
4.6.3 Limitaciones	66
 5. FORTALEZAS DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS	 67
5.1 FORTALEZAS DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI	69
 6. DEBILIDADES DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS	 75
6.1 ALTOS COSTOS	75
6.2 COMPETENCIA	75
6.3 CONTRABANDO	76
6.4 FALTA DE DEMANDA	76
6.5 ACCESO AL MERCADO EXTERNO	77
6.6 ROTACIÓN DE CARTERA	77
6.7 ROTACIÓN DE INVENTARIOS	78
6.8 CAPITAL DE TRABAJO INSUFICIENTE	78
6.9 ACCESO AL FINANCIAMIENTO	78
6.10 DEBILIDADES DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI	79
 7. ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS	 83
7.1 ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI	86

8. FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS	90
8.1 RECURSOS PROPIOS Y PROVEEDORES	90
8.2 INVERSIONISTAS	91
8.3 CRÉDITO BANCARIO	91
8.4 FACTORING	95
8.5 LEASING	95
8.6 CRÉDITO DE APOYO GUBERNAMENTAL	95
8.6.1 FOMIPYME	96
8.6.2 FINDETER – ACOPI	96
8.6.3 FONADE	96
8.6.4 Fondo Nacional De Garantías – FNG	96
8.6.5 Fondo Biocomercio Colombia	96
8.6.6 BANCOLDEX	97
8.7 FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI	97
8.8 BARRERAS DE ACCESO AL CRÉDITO	99
9. PROBLEMAS FINANCIEROS DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS	103
9.1 FALTA DE LIQUIDEZ O ILIQUIDEZ	103
9.1.1 Generadores de liquidez	104
9.1.1.1 Liquidez generada en ingresos por ventas	104
9.1.1.2 Liquidez generada por inventarios, clientes y proveedores	105
9.1.1.3 Liquidez que genera el patrimonio neto	106

9.1.1.4	Liquidez que genera la financiación externa	106
9.2	INSOLVENCIA	108
10.	ENTREVISTA SEMI-ESTRUCTURADA	111
10.1	PRESENTACIÓN DE LA ENTREVISTA	111
10.2	OBJETIVOS DE LA ENTREVISTA	111
10.3	ENTREVISTAS	112
10.3.1	Confecciones Maverick Ltda	112
10.3.2	Industrias High Lac Ltda	113
10.3.3	Mariano Herrera Cía. Ltda	114
10.3.4	Semillas Andree Agrícola Ltda	115
10.3.5	Maquiproyectos S.A	115
10.3.6	Steel S.A	116
11.	ESTADOS FINANCIEROS DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS LIQUIDADAS Y EN PROCESO DE LIQUIDACIÓN JUDICIAL EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI	118
11.1	INDICADORES FINANCIEROS	119
11.1.1	Indicadores de Liquidez	119
11.1.1.1	Razón Corriente	119
11.1.1.2	Prueba Ácida	119
11.1.1.3	Capital Neto de Trabajo	120
11.1.2	Indicadores de Endeudamiento	120
11.1.2.1	Nivel De Endeudamiento	120
11.1.2.2	Concentración del endeudamiento a corto plazo	120

11.1.2.3	Apalancamiento Total	121
11.2	ANÁLISIS VERTICAL DEL BALANCE GENERAL Y ESTADO DE RESULTADOS Y LOS INDICADORES FINANCIEROS DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS LIQUIDADAS Y EN PROCESO DE LIQUIDACIÓN JUDICIAL EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI	121
11.2.1	Análisis vertical del balance general y estado de resultados confecciones Maverick Ltda	121
11.2.2	Análisis de indicadores financieros Confecciones Maverick Ltda	128
11.2.3	Análisis vertical del balance general y estado de resultados Industrias High Lac Ltda	131
11.2.4	Análisis de indicadores financieros Industrias High Lac Ltda	138
11.2.5	Análisis vertical del balance general y estado de resultados Mariano Herrera Cía. Ltda	141
11.2.6	Análisis de indicadores financieros Mariano Herrera Cía. Ltda	148
11.2.7	Análisis vertical del balance general y estado de resultados Semillas Andree Agrícola Ltda	151
11.2.8	Análisis de indicadores financieros Semillas Andree Agrícola Ltda	158
11.2.9	Análisis vertical del balance general y estado de resultados Maquiproyectos S.A	161
11.2.10	Análisis de indicadores financieros Maquiproyectos S.A	167
11.2.11	Análisis vertical del balance general y estado de resultados Steel S.A	170
11.2.12	Análisis de indicadores financieros Steel S.A.	176
12.	CAUSAS FINANCIERAS DE LIQUIDACIÓN JUDICIAL DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI	179

13.CONCLUSIONES	185
14.RECOMENDACIONES	188
BIBLIOGRAFÍA	190

LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Cuadro Comparativo de las teorías de la irrelevancia, trade-off y jerarquía de las preferencias	51
Cuadro 2. Población objeto de estudio	62
Cuadro 3. Muestra objeto de estudio	65
Cuadro 4. Oferta crediticia del sector bancario a las MIPYMES de Colombia	92
Cuadro 5. Confecciones Maverick Ltda. Balance general y análisis Vertical	121
Cuadro 6. Confecciones Maverick Ltda. Estado de resultados y análisis vertical	125
Cuadro 7. Industrias High Lac Ltda. Balance general y análisis vertical	131
Cuadro 8. Industrias High Lac Ltda. Estado de resultados y análisis vertical	135
Cuadro 9. Mariano Herrera Cía. Ltda. Balance general y análisis vertical	141
Cuadro 10. Mariano Herrera Cía. Ltda. Estado de resultados y análisis vertical	145
Cuadro 11. Semillas Andree Agrícola Ltda. Balance general y análisis vertical	151
Cuadro 12. Semillas Andree Agrícola Ltda. Estado de resultados y análisis vertical	155
Cuadro 13. Maquiproyectos S.A. Balance general y análisis vertical	161
Cuadro 14. Maquiproyectos S.A. Estado de resultados y análisis vertical	165

Cuadro 15. Steel S.A. Balance general y análisis vertical	170
Cuadro 16. Steel S.A. Estado de resultados y análisis vertical	173

LISTA DE GRÁFICOS

	pág.
Gráfico 1. Con respecto al primer semestre de 2010, el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2010, (%)	70
Gráfico 2. Con respecto al primer semestre de 2010, el volumen de pedidos recibidos durante el segundo semestre de 2010, (%)	71
Gráfico 3. Existencias (%)	72
Gráfico 4. Con respecto al primer semestre de 2010, el nivel de producción industrial durante el segundo semestre de 2010	73
Gráfico 5. Con respecto al primer semestre de 2010, el número de trabajadores de su empresa durante el segundo semestre de 2010, (%)	74
Gráfico 6. Sector industria: principal problema (%)	80
Gráfico 7. Sector comercio: principal problema (%)	81
Gráfico 8. Sector servicios: principal problema (%)	82
Gráfico 9. ¿A qué plazo le fue aprobado?	87
Gráfico 10. Los recursos recibidos se destinaron a	88
Gráfico 11. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación?	98
Gráfico 12. Durante el segundo semestre de 2010, ¿solicitó crédito con el sistema financiero? ¿Le fue aprobado? (% de respuestas afirmativas)	99
Gráfico 13. No solicitó crédito al sistema financiero porque	101

Gráfico 14. Confecciones Maverick Ltda. Estructura de los activos (Unidades porcentuales)	123
Gráfico 15. Confecciones Maverick Ltda. Estructura financiera (Unidades porcentuales)	124
Gráfico 16. Confecciones Maverick Ltda. Ventas (Millones de pesos)	126
Gráfico 17. Confecciones Maverick Ltda. Costo de venta y utilidades (Unidades porcentuales)	127
Gráfico 18. Confecciones Maverick Ltda. Indicadores de liquidez (Pesos)	128
Gráfico 19. Confecciones Maverick Ltda. Capital neto de trabajo (Millones de pesos)	129
Gráfico 20. Confecciones Maverick Ltda. Indicadores de endeudamiento (Unidades porcentuales)	130
Gráfico 21. Industrias High Lac Ltda. Estructura de los activos (Unidades porcentuales)	133
Gráfico 22. Industrias High Lac Ltda. Estructura Financiera (Unidades porcentuales)	134
Gráfico 23. Industrias High Lac Ltda. Ventas (Millones de pesos)	136
Gráfico 24. Industrias High Lac Ltda. Costo de venta y utilidades (Unidades porcentuales)	137
Gráfico 25. Industrias High Lac Ltda. Indicadores de liquidez (Pesos)	138
Gráfico 26. Industrias High Lac Ltda. Capital neto de trabajo (Millones de pesos)	139
Gráfico 27. Industrias High Lac Ltda. Indicadores de endeudamiento (Unidades porcentuales)	140
Gráfico 28. Mariano Herrera Cía. Ltda. Estructura de los activos (Unidades porcentuales)	143
Gráfico 29. Mariano Herrera Cía. Ltda. Estructura financiera (Unidades porcentuales)	144

Gráfico 30. Mariano Herrera Cía. Ltda. Ventas (Millones de pesos)	146
Gráfico 31. Mariano Herrera Cía. Ltda. Costo de venta y utilidades (Unidades porcentuales)	147
Gráfico 32. Mariano Herrera Cía. Ltda. Indicadores de liquidez (Pesos)	148
Gráfico 33. Mariano Herrera Cía. Ltda. Capital neto de trabajo (Millones de pesos)	149
Gráfico 34. Mariano Herrera Cía. Ltda. Indicadores de endeudamiento (Unidades porcentuales)	150
Gráfico 35. Semillas Andree Agrícola Ltda. Estructura de los activos (Unidades porcentuales)	153
Gráfico 36. Semillas Andree Agrícola Ltda. Estructura financiera (Unidades porcentuales)	154
Gráfico 37. Semillas Andree Agrícola Ltda. Ventas (Millones de pesos)	156
Gráfico 38. Semillas Andree Agrícola Ltda. Costo de venta y utilidades (Unidades porcentuales)	157
Gráfico 39. Semillas Andree Agrícola Ltda. Indicadores de liquidez (Pesos)	158
Gráfico 40. Semillas Andree Agrícola Ltda. Capital neto de trabajo (Millones de pesos)	159
Gráfico 41. Semillas Andree Agrícola Ltda. Indicadores de endeudamiento (Unidades porcentuales)	160
Gráfico 42. Maquiproyectos S.A. Estructura de los activos (Unidades porcentuales)	163
Gráfico 43. Maquiproyectos S.A. Estructura financiera (Unidades porcentuales)	164
Gráfico 44. Maquiproyectos S.A. Ventas (Millones De Pesos)	165
Gráfico 45. Maquiproyectos S.A. Costo de venta y utilidades (Unidades porcentuales)	166

Gráfico 46. Maquiproyectos S.A. Indicadores de liquidez (Pesos)	167
Gráfico 47. Maquiproyectos S.A. Capital neto de trabajo (Millones de pesos)	168
Gráfico 48. Maquiproyectos S.A. Indicadores de endeudamiento (Unidades porcentuales)	169
Gráfico 49. Steel S.A. Estructura de los activos (Unidades porcentuales)	171
Gráfico 50. Steel S.A. Estructura financiera. (Unidades porcentuales)	172
Gráfico 51. Steel S.A. Ventas (Millones De Pesos)	174
Gráfico 52. Steel S.A. Costo de venta y utilidades (Unidades porcentuales)	175
Gráfico 53. Steel S.A. Indicadores de liquidez (Pesos)	176
Gráfico 54. Steel S.A. Capital neto de trabajo (Millones de pesos)	177
Gráfico 55. Steel S.A. Indicadores de endeudamiento (Unidades porcentuales)	178

INTRODUCCIÓN

“Las empresas son el motor de desarrollo económico y social de las regiones y el mecanismo para facilitar el acceso de las personas a una mejor calidad de vida, generan empleo, realizan y atraen inversión Sin embargo, muchas empresas se ven obligadas a suspender sus actividades”¹ por múltiples causas, ocasionando efectos negativos en la sociedad. Debido a las consecuencias que conlleva la liquidación de una empresa y dado que el [38%]² de las empresas aceptadas o convocadas al proceso de liquidación judicial en la Ciudad de Santiago de Cali son empresas pequeñas, surge el interés de realizar esta investigación, para describir las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali.

En el presente trabajo se han seleccionado cinco investigaciones que anteceden esta investigación, tres de ellas encontradas en la base de datos EBSCOHOST. Fuente Académica Premier, un informe realizado por la Cámara de Comercio de Bogotá y la Gran Encuesta Pyme.

Esta investigación se basa en un estudio de carácter descriptivo, utilizando el método deductivo, teniendo como fuente primaria los estados financieros de las empresas liquidadas o que se encuentran en proceso de liquidación judicial en la ciudad de Santiago de Cali y la técnica de recolección de información utilizada es la entrevista semi-estructurada.

1 CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ. *Informe sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá*. En: Cámara de Comercio de Bogotá. [En línea]. No.1 (2009). [Consultado 18 sep. 2011]. Disponible en <http://camara.ccb.org.co/documentos/4439_causas_de_liquidacion_de_empresas_en_bogota_parte_1.pdf>

2 SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES. *Liquidación Judicial*. En *superintendencia de sociedades* (2012). [En línea]. [Consultado 15 jun. 2012]. Disponible en <<http://www.supersociedades.gov.co/imagenes/boletin/A%C3%91O%202012/LIQUIDACION%20JUDICIAL/LIQUIDACIONES%20JUDICIALES%20MAYO%2031%202012-%20WEB-.htm>>

La población de esta investigación son todas las empresas pequeñas de la ciudad de Santiago de Cali que se encuentran liquidadas o en proceso de liquidación judicial a Mayo 31 de 2012. Las empresas en estudio fueron escogidas mediante la técnica de muestreo aleatorio simple, de las cuales, el 50% se encuentran liquidadas judicialmente y el otro 50% en proceso de liquidación judicial. De acuerdo a su forma jurídica el 67% son sociedades limitadas y el 33% son sociedades anónimas. Sus edades oscilan entre los 41 y 21 años, tan solo una presenta 7 años de existencia.

Se tuvo por limitación la obtención de los estados financieros, dado que algunas empresas no presentaron a la superintendencia de sociedades sus estados financieros de manera continúa.

De acuerdo a la información suministrada por la entrevista y el análisis vertical realizado a los estados financieros de las empresas en estudio y también el análisis de los indicadores financieros, se pudo identificar las fortalezas, debilidades, estructura de financiamiento, las fuentes financieras utilizadas y los problemas financieros que presentaban las empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial en la ciudad de Santiago de Cali, y de esta manera se logro describir las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 CONTEXTO DEL PROBLEMA

“Las ciudades buscan atraer inversión, elevar el crecimiento, generar empleo y aumentar la calidad de vida de sus habitantes, a través de la consolidación de entornos atractivos que facilitan la localización de las empresas.”³ Puesto que, las empresas son fuentes de desarrollo para los habitantes de la región donde se encuentren, es de suma importancia que se constituyan y perduren en el tiempo.

De acuerdo a cifras proporcionadas en el informe Cali en cifras 2011, en la ciudad en el año 2009, se constituyeron [2.757] empresas y en el año 2010 se constituyeron [3.186]⁴ empresas. Estas empresas constituidas se dedican principalmente a actividades de comercio, inmobiliaria e industria. Sin embargo y a pesar del rol que desempeñan las empresas en la economía, ellas enfrentan muchos obstáculos propiciando el cierre de las mismas.

En la ciudad de Santiago de Cali de acuerdo a cifras proporcionadas en el informe Cali en cifras 2011, se liquidaron [856] empresas en el año 2009 y [959] en el año 2010. La mayoría de las empresas que se liquidaron en la ciudad se dedicaban a actividades de comercio, seguidas por la inmobiliaria e industria.

Estas cifras son alarmantes, porque, el objetivo de una empresa es perdurar en el tiempo, consolidarse y de esta manera brindar una estabilidad económica y no con el paso del tiempo cesar sus actividades, ya que, este fenómeno es perjudicial e

3. *Ibid.*

4 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI- DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE PLANEACIÓN. *Cali en cifras 2011*. En: Departamento Administrativo de Planeación. [En línea]. (2011). [consultado 16 feb. 2012]. Disponible en

<http://planeacion.cali.gov.co/Publicaciones/Cali_en_Cifras/Caliencifras2011.pdf>

impactante para la ciudad, debido a que, la liquidación de estas empresas causa efectos negativos en el crecimiento económico y en la calidad de vida de los habitantes, ocasionando desempleo y retraso económico para la ciudad, es de suma importancia investigar cuales son las causas que producen que las empresas cierren sus puertas.

De acuerdo al informe sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá, “los principales aspectos críticos para cerrar las empresas fueron los financieros y administrativos”⁵. Esta investigación se enfocara en los aspectos financieros, puesto que es un área de gran importancia en las empresas y la mayoría de falencias en las empresas terminan desencadenando problemas financieros, que con el paso del tiempo y si no se toman medidas correctivas se convierten en las posibles causas de liquidación.

Esta investigación describirá las causas financieras de liquidación judicial. La cual está regulada en la ley 1116/2006, que de acuerdo al parágrafo 1 del artículo 49, explica que:

El inicio del proceso de liquidación judicial de un deudor supone la existencia de una situación de cesación de pagos. Entendiéndose que el deudor estará en cesación de pagos cuando:

1. Incumpla el pago por más de noventa (90) días de dos (2) o más obligaciones a favor de dos (2) o más acreedores, contraídas en desarrollo de su actividad, o tenga por lo menos dos (2) demandas de ejecución presentadas por dos (2) o más acreedores para el pago de obligaciones. En cualquier caso, el valor acumulado de las obligaciones en cuestión deberá representar no menos del diez por ciento (10%) del pasivo total a cargo del deudor a la fecha de los estados financieros de la solicitud, de conformidad con lo establecido para el efecto en la presente ley.
2. Incapacidad de pago inminente. El deudor estará en situación de incapacidad de pago inminente, cuando acredite la existencia de circunstancias en el respectivo mercado o al interior de su organización o estructura, que afecten o razonablemente puedan afectar en forma grave, el cumplimiento normal de sus obligaciones, con un vencimiento igual o inferior a un año⁶.

5 CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, *Op. Cit.*

6 CONGRESO DE LA REPÚBLICA. *Ley 1116 de 2006. Por la cual se establece el régimen de insolvencia*

De acuerdo a lo expuesto anteriormente se puede observar que las empresas comienzan el proceso de liquidación judicial cuando incumplen con sus obligaciones y no tienen una capacidad de pago, evidenciado la difícil situación financiera de estas empresas, es por esta razón que se ha enfocado esta investigación, en la liquidación judicial, ya que las empresas comienzan este proceso porque se encuentran en una situación de cesación de pagos o una incapacidad de pago inminente, motivado por múltiples causas, causas que se pretenden describir en este trabajo.

Conforme a las estadísticas de procesos de la Superintendencia de Sociedades, en la ciudad de Santiago de Santiago de Cali el [38%] de las empresas aceptadas o convocadas a liquidación judicial son pequeñas, el [35%] son micro, el [22%] son medianas y el [5%]⁷ son grandes. De acuerdo con estas cifras esta investigación se centrara en las empresas pequeñas de la ciudad de Santiago de Cali, puesto que, son las empresas que en un mayor porcentaje son aceptadas o convocadas al proceso de Liquidación Judicial.

Por las razones antes mencionadas esta investigación está centrada en Describir las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali.

1.2 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

“Las empresas son el motor de desarrollo económico y social de las regiones y el mecanismo para facilitar el acceso de las personas a una mejor calidad de vida, generan empleo, realizan y atraen inversión, desarrollan y acumulan conocimiento

empresarial en la República de Colombia y se dictan otras disposiciones. En superintendencia de sociedades (2006). [En línea]. [Consultado 8 feb. 2012]. Disponible en
< <http://www.supersociedades.gov.co/ss/drvisapi.dll?MIval=sec&dir=340>>

⁷ SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES, *Op. Cit.*

y contribuyen al fortalecimiento del capital social y la riqueza colectiva”⁸.

“El número de empresas que se localizan y crean en una Región es un indicador de su fortaleza económica y determinan las posibilidades de lograr mayores niveles de crecimiento, empleo y bienestar”⁹ Sin embargo, muchas empresas se ven obligadas a suspender sus actividades, por múltiples causas, con lo cual se afecta la capacidad de crecimiento, generación de empleo, ingresos y riqueza en la ciudad.

El problema de investigación que se llevara a cabo es el alto porcentaje de liquidación judicial de las empresas pequeñas de la Ciudad de Santiago de Cali. Puesto que como ha quedado expuesto en el contexto del problema el [38%]¹⁰ de las empresas aceptadas o convocadas al proceso de liquidación judicial son empresas pequeñas, este proceso se inicia motivado por muchas causas, causas que se pretenden describir en esta investigación. Para lo cual se ha utilizado cinco trabajos de investigación los cuales son:

- ❖ El informe sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá
- ❖ Estrategias financieras en la pequeña y mediana empresa
- ❖ Estructura financiera y factores determinantes de la estructura de capital de las pymes del sector de confecciones del valle del cauca en el periodo 2000-2004.
- ❖ El fracaso de las micro, pequeñas y medianas empresas en Quintana Roo, México: un análisis multivariante
- ❖ Gran Encuesta Pyme

Los trabajos de investigación antes mencionados exponen la realidad de las empresas pequeñas y medianas con diferentes enfoques, los cuales se utilizaran como base para explicar el problema de investigación. Dado que estos trabajos exponen las falencias que presentan la pequeña y mediana empresa, sirviendo de

⁸ CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, *Op. Cit.*

⁹ *Ibid.*

¹⁰ SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES, *Op. Cit.*

guía para la investigación, ya que las falencias encontradas en estos trabajos podrían presentarse en las empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali.

Después de haber realizado un análisis a los trabajos de investigación se ha encontrado que las empresas pequeñas y medianas a pesar que geográficamente se encuentran en Ciudades diferentes, como Monterrey y Quintana Roo México, y en Colombia Bogotá y el valle del cauca, algunas falencias se repiten en ellas, por tal razón, a continuación voy a exponer las diferentes falencias que se repiten en las distintas empresas pequeñas y medianas de las 5 investigaciones guía. Es de anotar que el enfoque de 4 de las 5 investigaciones es sobre las empresas pequeñas y medianas y solo una de las investigaciones se enfoca en todo tipo de empresas, para este trabajo, dado que, se va a describir las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas, solo se han tenido en cuenta en las diferentes investigaciones los resultados y conclusiones que incluyen o tienen por objeto las empresas pequeñas.

Las empresas pequeñas tienen pocas fuentes de financiación, así se ve reflejado en el trabajo de investigación “Estrategias financieras en la pequeña y mediana empresa” puesto que explica Que:

La PYME se financia en un noventa por ciento con proveedores, debido a que esta es la manera que ellos consideran la más barata para financiarse debido a que ellos no les tienen que pagar intereses y dan plazos convenientes para que sigan trabajando con ellos y muy pocos de ellos se apoyan en bancos, básicamente solamente utilizan estos dos modos de financiación para su operación¹¹.

Este acontecimiento sucede en las pequeñas y medianas empresas de Monterrey México y de esta misma manera también sucede en Colombia como lo demuestra la gran encuesta pyme, la cual expone que “los proveedores siguen siendo la fuente de financiación alternativa más importante para las Pymes, particularmente

11 ÁLVAREZ, Mariana y ABREU, José. *Estrategias financieras en la pequeña y mediana empresa*. En: *Revista Daena (International Journal of Good Conscience)* Vol. 3 Issue 2, p65-104 (2008). Base de datos EBSCOHOST. Fuente Académica Premier. [Base de datos en línea]. [Consultado 12 mar. 2012]. Disponible en <http://web.ebscohost.com.bd.univalle.edu.co/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=2d147c05-1423-4c77-ad1d-bba760342830%40sessionmgr12&vid=6&hid=123>

en el sector comercial (27%), pero también en industria y en servicios (21%)”¹². Sergio Clavijo en su artículo “Evolución del financiamiento Pyme en Colombia” afirma que “las empresas de menor tamaño, a diferencia de las grandes, financian más su actividad con recursos propios y con proveedores que con crédito financiero”¹³.

De acuerdo a lo expuesto en el párrafo anterior se puede inferir que la empresa pequeña utiliza muy pocas fuentes de financiación utilizando con mayor frecuencia a los proveedores y en menor medida el crédito financiero este hecho puede ser ocasionado por múltiples factores como los que menciona el “Informe sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá”:

Las dificultades que encuentran los empresarios, principalmente microempresarios y pequeños, para acceder a recursos de crédito hacen que esta fuente no sea la más utilizada. Entre las dificultades identificadas por los empresarios se encuentran no poder cumplir con las garantías y los requisitos exigidos. Así mismo, la financiación a través de socios o inversionistas se registra en pocos casos. Uno de los principales cuellos de botella para que las empresas crezcan es el acceso a recursos de crédito, así como a otras fuentes de financiamiento empresarial ¹⁴.

Esta falencia que presentan las empresas pequeñas y medianas de Monterrey México y de Bogotá en Colombia, como son las pocas fuentes de financiación, podría haberse también presentado en las pequeñas empresas liquidadas o en proceso de liquidación judicial de la Ciudad de Santiago de Cali, el cual sumado a una utilizan inadecuada de dichas fuentes, podría haberles ocasionado problemas financieros, como así que da expuesto en el siguiente párrafo.

12 ASOCIACIÓN NACIONAL DE INSTITUCIONES FINANCIERAS- ANIF. *Gran encuesta pyme*. En: *anif.co* (2011). [En línea]. [Consultado 27 mar. 2012]. Disponible en <<http://anif.co/sites/default/files/uploads/Gran%20Encuesta%20Pyme%20II-2011web.pdf>>

13 CLAVIJO, Sergio. *Evolución del financiamiento Pyme en Colombia*. En: *anif.co* (2012). [En línea]. [Consultado 27 mar. 2012]. Disponible en <http://anif.co/sites/default/files/uploads/Mar26-12_0.pdf>

14 CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, Op. Cit.

Las empresas pequeñas presentan una estructura financiera del corto plazo.

Así queda expuesto en el trabajo de investigación “Estructura financiera y factores determinantes de la estructura de capital de las pymes del sector de confecciones del valle del cauca en el periodo 2000-2004”, el cual expone que “La pequeña empresa se endeuda menos, pero con mayor concentración a corto plazo”¹⁵. Esta estructura financiera enfocada en el corto plazo puede ser consecuencia de múltiples factores como el restringido acceso a las pocas fuentes de financiación, visto anteriormente. Además las empresas pequeñas en su estructura financiera también presentan un inadecuado uso del financiamiento como así queda expuesto en el trabajo de investigación “El fracaso de las micro, pequeñas y medianas empresas en Quintana Roo, México” el cual explica que:

Para mantenerse en el mercado algunas empresas se endeudan por encima de su capacidad de pago, está situación puede originarse por un incremento en los precios de la materia prima, una inadecuada política de crédito a los clientes, inexistencia de un plan de adquisiciones, crecimiento en la planta laboral, entre otros. Crecimiento acelerado.- Cuando una pequeña empresa crece a una tasa mayor (exponencial) al de su industria se presentan dos problemas. El primero consiste en el sobre endeudamiento que tiene que realizar dicha empresa para poder solventar la adquisición de materia prima. El segundo subyace en la necesidad de contratar personal adicional que permita atender los nuevos niveles de producción pero con los mismos fondos¹⁶.

Entonces las falencias que presentan las empresas en su estructura financiera como lo son su concentración en el corto plazo y el alto endeudamiento, de haberse presentado en las empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial en la ciudad de Santiago de Cali, podría haberles ocasionado múltiples problemas, puesto que una empresa pequeña al presentar mayor

15 RIVERA, Jorge. *Estructura financiera y factores determinantes de la estructura de capital de las pymes del sector de confecciones del valle del cauca en el periodo 2000-2004*. En: *Cuadernos de Administración* (01203592) Vol. 20 Issue 34, p191-219 (2007). Base de datos EBSCOHOST. Fuente Académica Premier. [Base de datos en línea]. [Consultado 5 mar. 2012]. Disponible en <http://cuadernosadministracion.javeriana.edu.co/pdfs/8_34_estructura_financiera_factores_determinantes.pdf>

16 MARNEOU, Edith y GUERRERO, Edgar. *El fracaso de las micro, pequeñas y medianas empresas en Quintana Roo, México: un análisis multivariante*. En: *Revista Internacional Administración & Finanzas (RIAF)* vol. 4 Número 3, p21-33 (2011). Base de datos EBSCOHOST. Fuente Académica Premier. [Base de datos en línea]. [Consultado 1 mar. 2012]. Disponible en <<http://web.ebscohost.com.bd.univalle.edu.co/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=2d147c05-1423-4c77-ad1d-bba760342830%40sessionmgr12&vid=10&hid=123>>

concentración en deudas de corto plazo cuando solo puede respaldarlas en un largo plazo, ocasiona un problema financiero como es la falta de liquidez, que se presenta por múltiples aspectos como los podremos observar a continuación:

Las empresas pequeñas presentan un grave problema de falta de liquidez.

Una empresa puede quedarse ilíquida por múltiples razones, muchas de ellas ocasionadas por problemas que se presentan en el la etapa de operación de la empresa, así lo expone el “Informe sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá”:

La baja demanda

Las condiciones del entorno.

La inseguridad, el contrabando y la competencia desleal.

El incumplimiento con la meta de ventas, factor relacionado con la calidad del producto¹⁷.

Los aspectos antes mencionados desencadenan problemas de liquidez, “Puesto que, las pocas ventas ocasionadas por las condiciones del entorno, el contrabando o la competencia desleal y la baja demanda, ocasionan el incumplimiento de las utilidades esperadas, lo cual afecta negativamente el margen de ganancia, la disponibilidad de recursos para inversión y genera pérdidas, ocasionando a su vez falta de liquidez”¹⁸.

La falta de liquidez se presenta por múltiples hechos como los explicados en el párrafo anterior entre muchos otros, que muchas veces no son identificados, porque aparentemente no tienen una relación directa con la liquidez o con los temas financieros, pero que con el pasar del tiempo desembocan en un problema financiero como lo es la falta de liquidez. Siendo esto un problema de suma importancia que pudo haberse presentado en las empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial en la ciudad de Santiago de Cali.

¹⁷ CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, *Op. Cit.*

¹⁸ *Ibid.*

De acuerdo a las falencias antes mencionadas encontradas en las diferentes investigaciones se hace muy importante describir las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali, y de esta manera poder corroborar si estas causas son motivadas por las falencias presentadas en las investigaciones o si son causas diferentes, que han llevado a las empresas pequeñas de la ciudad de Santiago de Cali a un alto porcentaje de liquidación judicial, siendo esto el problema de investigación de este trabajo, puesto que el cierre de las empresas trae consigo múltiples consecuencias negativas para la ciudad, como por ejemplo, el desempleo, el retraso económico, el aumento en el empleo informal entre otras muchas otras consecuencias.

1.3 ANTECEDENTES O ESTADO DEL ARTE

El tema de investigación de este trabajo son las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali. Se han llevado a cabo investigaciones previas que tienen relación con el tema de investigación, Para lo cual se ha seleccionado cinco investigaciones, tres de ellas encontradas en la base de datos EBSCOHOST. Fuente Académica Premier, las investigaciones son:

- ❖ El informe sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá
- ❖ Estrategias financieras en la pequeña y mediana empresa
- ❖ Estructura financiera y factores determinantes de la estructura de capital de las pymes del sector de confecciones del valle del cauca en el periodo 2000-2004.
- ❖ El fracaso de las micro, pequeñas y medianas empresas en Quintana Roo, México: un análisis multivariante
- ❖ Gran Encuesta Pyme

La Cámara de Comercio de Bogotá, realizó el **“Informe sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá”**, con el propósito de ampliar la información y el conocimiento sobre los aspectos que inciden en la liquidación de las empresas en la ciudad, considerando conveniente conocer la experiencia y opinión de los empresarios que en la ciudad liquidaron sus empresas. Para ello, la Cámara de Comercio de Bogotá a través de la Dirección de Estudios e Investigaciones, con la asesoría del Centro Nacional de Consultoría, realizó una encuesta a 579 empresas que entre el 2004 y el 2008 se liquidaron en Bogotá, con énfasis en tres aspectos:

- ❖ Factores que inciden en la liquidación
- ❖ Necesidades de apoyo empresarial
- ❖ Acciones públicas y privadas para reducir la liquidación de empresas en la ciudad.

Este informe sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá, aporta valiosa información sobre:

- ❖ El perfil de las empresas que se liquidan en Bogotá, según la actividad económica, naturaleza jurídica, tamaño, edad, recurso humano, educación y experiencia del empresario.
- ❖ Los problemas que pueden llevar al cierre de la empresa, incluidos los aspectos administrativos, financieros y de mercado.
- ❖ Las dificultades que encuentran los empresarios para liquidar la empresa y sus recomendaciones para evitar el cierre y/o facilitar el proceso de liquidación, que en muchos casos es imprescindible para reorientar la inversión a otras actividades productivas¹⁹.

¹⁹ Ibid.

Este informe realizado por la cámara de comercio de Bogotá es de suma importancia para la investigación, ya que, a través de la encuesta realizada evalúan los factores que inciden en la liquidación de las empresas en Bogotá, y los resultados expuestos ofrecen un panorama de las causas de liquidación de las empresas de esta ciudad, permitiendo una visión de las posibles causas que podría encontrar en la investigación, a un que es claro que habrá una variación, puesto que es de anotar, que la investigación realizada por la Cámara de Comercio de Bogotá, abarcó todas las empresas de esa misma ciudad y este proyecto se enfocara solamente en las empresas pequeñas.

“Estrategias financieras en la pequeña y mediana empresa” Este proyecto tiene como problema de investigación que gran cantidad de PYMES que no toman las decisiones acertadas en cuestión financiera y esto, junto con la falta de estrategias, las puede llevar a la quiebra.

Fue una investigación cualitativa que tuvo por muestra diez PYMES en la ciudad de Monterrey México, y fue encuestado el encargado de las finanzas de la empresa, llámese dueño, director financiero, gerente u otro. Para la recolección de la información utilizaron un cuestionario el cual incluía dieciocho preguntas. Con los resultados obtenidos en la encuesta llegaron a la conclusión de que:

Existe una relación directa entre la quiebra de una PYME y la falta de estrategias financieras. Lo que quiere decir que es muy importante tener bien claras las estrategias financieras que se van a seguir en la empresa para de ninguna manera llegar al punto de la quiebra; ya que sin estrategias financieras, la empresa que vive el día a día, en algún momento no va a funcionar porque de esa manera se llegan a cometer miles de errores.

La manera en que se financia una PYME, es muy diferente a la manera en que se financia una empresa grande. La PYME se financia un noventa por ciento en proveedores, debido a que esta es la manera que ellos consideran la más barata para financiarse y muy pocos de ellos se apoyan en bancos, básicamente solamente utilizan estos dos modos de financiación para su operación²⁰.

20 ÁLVAREZ, y ABREU, Op. Cit.

El objetivo de esta investigación fue el de explicar la importancia de determinar estrategias financieras en las PYME, y en el desarrollo de este trabajo quedo expuesto la importancia de las finanzas en las empresas y como no se aplican estrategias financieras en ellas. Así quedo demostrado en el cuestionario realizado, que permitió observar la perspectiva de los empresarios frente al área financiera en las empresas, obteniendo como conclusiones las diferentes falencias que se presentan en el campo financiero en las PYME de Monterrey México, es precisamente por esta razón la importancia que presenta esta investigación para el trabajo de investigación, puesto que permitirá observar si las falencias presentadas por las empresas en Monterrey México son similares a las Falencias financieras de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali.

“Estructura financiera y factores determinantes de la estructura de capital de las pymes del sector de confecciones del valle del cauca en el periodo 2000-2004.” Este trabajo hace parte de uno de los capítulos del proyecto de investigación Fuentes y estructura de capital de las pymes en el Valle del Cauca. Análisis y modelo de gestión, que adelanta el Grupo de Investigación en Generación de Valor Económico (GIGVE), de la Universidad del Valle. El artículo presenta los resultados de un estudio que tiene como propósito conocer la estructura financiera y los factores determinantes para la estructura de capital en las pymes del sector de confecciones localizadas en Valle del Cauca estudiando un total de 18 empresas pymes.

El trabajo ha centrado su atención en conocer la estructura financiera y los factores determinantes de la estructura de capital de las pequeñas y medianas empresas que operan en el Valle del Cauca (Colombia), mediante el análisis económico y financiero Los principales hallazgos son los siguientes:

Las pymes del sector de confecciones en el Valle del Cauca mantienen un alto nivel de endeudamiento y alta concentración de deuda a corto plazo (sobresale la financiación con entidades bancarias y proveedores). El endeudamiento total es muy similar a las pymes de confecciones de Colombia, pero inferior al promedio del sector de confecciones en el país.

La pequeña empresa se endeuda menos, pero con mayor concentración a corto plazo; además, recurre con mayor frecuencia a los proveedores como fuente de financiación.

Las empresas pequeñas presentan mayor:

- Concentración de endeudamiento a corto plazo.
- Apalancamiento financiero a corto plazo.
- Concentración de endeudamiento con proveedores.
- Cobertura de intereses con su utilidad operacional²¹.

Este estudio realizado por el Grupo de Investigación en Generación de Valor Económico (GIGVE), de la Universidad del Valle es de gran aporte para este trabajo puesto que uno de los objetivos específicos es describir la estructura financiera de las empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial en la ciudad de Santiago de Cali, y el trabajo de investigación de (GIGVE) permite observar la estructura financiera, el nivel de endeudamiento, el apalancamiento financiero, la estructura de capital, de las empresas pequeñas y medianas del sector de confecciones del valle del cauca, permitiendo conocer de esta manera la estructura financiera del sector manufacturero del valle del cauca para relacionarlo con los demás sectores.

“El fracaso de las micro, pequeñas y medianas empresas en Quintana Roo, México: un análisis multivariante” El objetivo principal de esta investigación es identificar los factores que conllevan al fracaso empresarial de las PYME establecidas en el Estado de Quintana Roo, México; con el fin de plantear soluciones viables para evitar la alta mortandad de este tipo de empresas. Este artículo se integra de cuatro secciones. En la primera sección se analiza la literatura relevante sobre el cierre de empresas y el fracaso empresarial, en la segunda se elabora un análisis descriptivo de las PYMES en Quintana Roo, en la tercera se identifican los factores que determinan el fracaso de las PYMES en Quintana Roo; y en la última sección se presentan las conclusiones.

²¹ RIVERA, *Op. Cit.*

Para identificar los factores que inciden en el cierre de empresas aplicaron un cuestionario a 397 PYMES establecidas en el Estado de Quintana Roo, durante el período comprendido de enero de 2008 a julio de 2009. En la encuesta participaron 15 personas y los entrevistados fueron los propietarios. En este trabajo se concluyó que Estas empresas se caracterizan por una escasa formación de desarrollo de las habilidades empresariales, poca capacidad de producción, insuficientes sistemas de información, desconocimiento del mercado, problemas de comercialización, falta de vinculación con programas para el desarrollo e innovación tecnológica y, en general, un difícil acceso a esquemas de financiamiento ofrecidos por la banca comercial. Esta situación ha provocado un alto índice de mortandad en las PYME quintanarroenses durante los dos primeros años de operación, lo que se traducido en una inestabilidad económica y pérdida de empleos en la entidad²².

Esta investigación expone los factores que conllevan al fracaso empresarial de las PYME establecidas en el Estado de Quintana Roo, México, dando a conocer las causas que llevaron a las empresas al fracaso, causas que podrían ser similares a las causas de liquidación judicial de las empresas pequeñas de la Ciudad de Santiago de Cali permitiendo identificar o a través de ellas encontrar unas nuevas causas en las empresas a estudiar.

La Gran Encuesta Pyme fue realizada en los meses de mayo y junio de 2011 por Ipsos-Napoleón Franco, firma encuestadora encargada del trabajo de campo de la Gran Encuesta Pyme desde sus inicios en 2006. En la última lectura se entrevistó a 3.349 empresarios Pyme de los macrosectores de industria, comercio y servicios, los cuales a su vez pertenecen a los 21 subsectores económicos con mayor participación de pequeñas y medianas empresas. En cuanto a las perspectivas sobre la situación futura de sus negocios, los últimos resultados señalan una relativa moderación en las expectativas de corto plazo de los empresarios en los tres macrosectores que abarca la Encuesta²³.

La gran encuesta Pyme expone la situación actual, perspectivas, financiamiento, acciones de mejoramiento, de las pequeñas y medianas empresas en Colombia, haciendo énfasis en tres ciudades Bogotá, Cali y Medellín, aportando a este trabajo una valiosa información sobre las características actuales de las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Santiago de Cali.

²² MARNEOU y GUERRERO, *Op. Cit.*

²³ ASOCIACIÓN NACIONAL DE INSTITUCIONES FINANCIERAS- ANIF, *Op. Cit.*

1.4 JUSTIFICACIÓN

1.4.1 Social. “La liquidación de las empresas tiene efectos negativos en la sociedad, puesto que afecta el crecimiento económico y la calidad de vida de los habitantes de la región, porque se destruyen inversiones y puestos de trabajo formales, reduce los ingresos tanto públicos como privados y se pierden esfuerzos y experiencia de los emprendedores”²⁴.

De acuerdo a las consecuencias, antes mencionadas, que conlleva la liquidación de una empresa, surge el interés de realizar esta investigación, que pretende describir las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali, para que con las causas financieras de liquidación identificadas, se tomen las medidas correctivas a tiempo, y los empresarios puedan utilizar esta información para reconocer sus propias causas y poder atacar estas falencias implementando los correctivos necesarios, para evitar la liquidación de las empresas, puesto que el desarrollo normal de las empresas no es el que se liquiden, sino que perduren a través del tiempo, brindando empleo y desarrollo económico.

1.4.2 Académica. Para la profesión de contador público es de vital importancia reconocer los problemas financieros que se presentan en las empresas y mayor a un cuando esos problemas se pueden convertir en las causas de liquidación de las mismas, ya que, el contador público se apoya en las finanzas para la toma de decisiones, y en las empresas pequeñas es el encargado de las finanzas, como así lo confirma el proyecto de investigación “Estrategias financieras en la pequeña y mediana empresa” cuando expone que “En las empresas pequeñas, la función financiera suele encomendarse al departamento de contabilidad, pero a medida que la empresa crece, es necesario crear un departamento”²⁵. De acuerdo a esta

²⁴ CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, *Op. Cit.*

²⁵ ÁLVAREZ, y ABREU, *Op. Cit.*

afirmación el contador público en las empresas pequeñas también es el responsable de las finanzas en las mismas, para lo cual se hace necesario el conocimiento y buen uso de ellas, para garantizar su permanencia y el crecimiento en el mercado.

Por tal razón, La investigación de este tema es de suma importancia, para la profesión del contador público, porque, permitirá la observación de las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la Ciudad de Santiago de Cali, las cuales podrían presentarse o aun ya estarse presentando en las empresas en las cuales ellos se desempeñan, y entonces esta investigación les permitirá reconocer esas falencias o descubrir a partir de ellas otras que se estén presentando en la organización y que podrían convertirse en posibles causas de liquidación. Puesto que para un profesional de la Contaduría Pública es de suma importancia que reconozca los factores negativos que se presentan en las empresas, para que pueda atacar estas falencias tomando los correctivos necesarios, para evitar la liquidación de las empresas y para que busquen la sostenibilidad y el crecimiento de las mismas.

El autor Edilberto Montaña Orozco en su libro Contabilidad y legislación control, valuación y revelaciones, expone que “la contabilidad es un medio de revelación financiera que facilita la comprensión de la situación económica de un ente a una fecha determinada”²⁶. Es decir, la contabilidad y las finanzas están estrechamente relacionadas, y trabajan en conjunto para la toma acertada de decisiones, como se puede ver ejemplificado en la elaboración e interpretación de estados financieros, ya que el contador público no solo se encarga de prepararlos sino también de interpretarlos, permitiéndole, tomar decisiones, sobre inversión, crédito, evaluar la solvencia y liquidez de la empresa, conocer los recursos y capacidad financiera que posee, entre muchas otras funciones que le permiten al contador, evaluar la empresa e identificar sus puntos fuertes y débiles para la buena toma de decisiones.

26 MONTAÑO OROZCO, Edilberto. “De la profesión contable, la contabilidad y sus principios”. En: *Contabilidad y legislación control, valuación y revelaciones*. 3 ed. Santiago de Cali: Universidad del Valle, 2011. p 66-77.

La investigación de los problemas financieros que presentan las empresas pequeñas le permitirán al contador, reconocer las falencias que en ellas se encuentran y tomar acciones correctivas a tiempo, por tal razón el objetivo general de esta investigación es describir las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali, para que, con los resultados encontrados, los contadores puedan identificar las similitudes o discrepancias entre las falencias aquí encontradas y las presentadas en sus empresas.

1.4.3 Personal. El desarrollo de esta investigación es de suma importancia a nivel personal porque me permitirá reconocer los diferentes problemas financieros que surgen en las empresas pequeñas y de esta manera tener una experiencia frente a este tipo de problemáticas que se presentan y que muchas veces no son detectadas a tiempo. Y como contadora pública se hace necesario que reconozca este tipo de problemáticas, puesto que, siempre he estado convencida que el contador público es el médico de las empresas el cual se encarga de realizar el diagnostico de ella para saber en que estado se encuentra y cual es el procedimiento que se debe realizar para su pronta mejoría, es decir, el contador público debe de detectar a tiempo los problemas que se presenten en las empresas para poder tomar correctivos y evitar una posible liquidación.

Con la elaboración de este trabajo también fortaleceré mis conocimientos en finanzas, área que es de gran importancia para un Contador Público, puesto que permite una mejor toma de decisiones de inversión, financiamiento, permitiendo un mejor análisis de los estados financieros, entre otras muchas funciones que debe de realizar el contador publico haciéndose sumamente importante el dominio de las finanzas.

1.5 FORMULACIÓN

¿Cuáles son las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali?

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Describir las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali.

2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

2.2.1 Clasificar las fortalezas y debilidades de las empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial en la ciudad de Santiago de Cali.

2.2.2 Describir la estructura financiera de las empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial en la ciudad de Santiago de Cali.

2.2.3 Identificar las fuentes de financiamiento de las empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial en la ciudad de Santiago de Cali.

2.2.4 Identificar los problemas financieros de las empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial en la ciudad de Santiago de Cali.

3. MARCO REFERENCIAL

3.1 MARCO CONCEPTUAL

La investigación se realizara con determinados conceptos, tales como lo son: causa, finanzas, liquidación, empresas pequeñas, conceptos que proporcionaran un mayor entendimiento para el desarrollo del proyecto.

Muchos científicos a través del tiempo han dado diferentes significados al concepto de causa, por ejemplo, “Aristóteles fue el primero en concebir la noción de causa como el hecho que produce otro hecho o como el agente del cual resulta inmediatamente el objeto”²⁷. Para el desarrollo de este trabajo se utilizara el concepto dado por Mill el cual afirma que “la causa es un conjunto o suma de condiciones negativas y positivas de las cuales el fenómeno llamado efecto es, de modo variable e incondicional a la consecuencia”²⁸. Este concepto permite interpretar que en este trabajo se describirá un conjunto de condiciones negativas y positivas que han causado un efecto en las empresas generando como consecuencia la liquidación de las mismas.

Las causas que se trataran en este trabajo de investigación son causas financieras para lo cual es necesario conocer el concepto de finanzas el cual se define, como “La obtención y gestión, por parte de una compañía o del Estado, de los fondos que necesita para sus operaciones y de los criterios con que dispone de sus activos. Las finanzas tratan, por lo tanto, de las condiciones y oportunidad en que se consigue el capital, de los usos de éste y de los pagos e intereses que se cargan a las transacciones en dinero.”²⁹ de acuerdo a esta definición de

27 *Concepto de Causa*. (2009). [En línea]. [Consultado 3 ene. 2012] Disponible en <<http://es.scribd.com/doc/9939010/Concepto-de-Causa>>

28 Ibid.

29 SABINO, Carlos. *Diccionario De Economía Y Finanzas*. (1991). [En línea]. [Consultado 24 feb. 2012]. Disponible en <<http://paginas.ufm.edu/sabino/ingles/book/diccionario.pdf>>

finanzas se puede explicar porque las causas a investigar en este trabajo son las causas financieras, puesto que es el área financiera donde se maneja el capital de las empresas o como lo explica mejor esta definición “Las finanzas son los estudios y las direcciones las maneras de las cuales los individuos, los negocios, y las organizaciones levantan, asignan, y utilizan recursos monetarios en un cierto plazo, considerando los riesgos exigidos en sus proyectos”³⁰ por lo tanto un mal manejo de las finanzas trae consigo consecuencias negativas para el crecimiento de la empresa llevándola incluso al cierre de la misma y este hecho tiene unas causas, unas causas financieras las cuales se pretenden describir en este trabajo.

Dado que en este trabajo se investiga las causas financieras de liquidación se aborda el concepto de liquidación que “hace referencia al finiquito de la empresa como un negocio en marcha e implica la venta de sus activos a su valor de rescate”³¹. Y este trabajo se enfocará en la liquidación Judicial el cual es el “proceso que persigue la liquidación pronta y ordenada, buscando el aprovechamiento del patrimonio del deudor”³².

Para la investigación es de suma importancia el concepto de empresa la cual es definida en el artículo 25 del código de comercio como “toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios”³³. En esta investigación solo se dirigirá a las empresas pequeñas las cuales Según la ley 905 de 2004 la “pequeña empresa es aquella con una planta de personal entre 11 y 50 trabajadores o activos entre 501 y 5000 salarios mínimos legales mensuales

30 ÁLVAREZ, y ABREU, Op. Cit.

31 ABÍNZANO, Isabel y NAVAS, Javier. Reestructurarse o morir. En *Universia Business Review*, 2009, Número 21, p14-35. Base de datos EBSCOHOST. Fuente Académica Premier. [Base de datos en línea]. [Consultado 11 mar. 2012]. Disponible en < <http://web.ebscohost.com.bd.univalle.edu.co/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=9edb24bf-cbbc-4c4a-8bc7-3146064c28f9%40sessionmgr14&vid=6&hid=25>>

32 SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES, Op. Cit.

33 MONTAÑO OROZCO, Op. Cit.

vigentes”³⁴.

3.2 MARCO CONTEXTUAL

El proceso concursal de liquidación (tradicionalmente llamado “quiebra”) nació, históricamente, como mecanismo especial de tutela de los derechos de los acreedores ante los resultados insatisfactorios que ellos obtenían del uso de la ejecución individual de los bienes de un deudor insolvente. Ese proceso concursal, concebido como un proceso de ejecución colectiva, estaba orientado hacia la liquidación rápida y eficaz del patrimonio del deudor.

La mayoría de las legislaciones instrumentó un proceso concursal diferenciado del proceso de liquidación. Esa organización dual del sistema concursal – un proceso de liquidación y otro de reorganización – todavía sobrevive como la más usual en muchos países. Aunque menos frecuente que ese sistema dual, algunos regímenes, sin embargo, adoptan “un procedimiento de insolvencia unitario y flexible con único requisito de apertura que, según las características del caso, culmina con la liquidación o la reorganización.

Rusia. En este país, la cesación de pagos está gobernada por una especial ley de bancarrotas que se aplica a los créditos domésticos y extranjeros, individuales o de personas jurídicas. En Rusia los conflictos comerciales, incluida la bancarrota, son de exclusiva competencia de *cortes arbitrales (“arbitrazh”) estatales*. Un caso de esa naturaleza puede ser iniciado tanto en forma voluntaria por el deudor, o por una autoridad gubernamental encargada de recaudar ciertos pagos, como, por ejemplo, impuestos. La iniciativa del deudor procede si las circunstancias de su insolvencia es anticipada con claras evidencias de que no podrá hacer frente a sus obligaciones y pagarlas cuando venzan.

España. La ley concursal española 22/03, que en su art. 2 dice: 1) La declaración de concurso procederá en caso de insolvencia del deudor común. 2) se encuentra en estado de insolvencia el deudor que no puede cumplir regularmente sus obligaciones exigibles.

34 CONGRESO DE COLOMBIA. Ley 905 de 2004. Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones. (2004). [En línea]. [Consultado 17 feb. 2012]. Disponible en <http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2004/ley_0905_2004.html>

Estados Unidos. En la legislación de bancarrota estadounidense, el capítulo undécimo regula las alternativas de saneamiento bajo el título “Reorganización Empresaria”. Distingue, como formas de bancarrota, la liquidación o bancarrota stricto sensu, tratada en el cap. 7.

Francia. En la *Ordonnance* francesa 67-820, cuyo procedimiento se pone en marcha ante la “amenaza de cesación de pagos”. Sólo si sobreviene el incumplimiento (cesación de pagos) se inicia el procedimiento judicial de liquidación de bienes³⁵.

En los párrafos anteriores se puede observar brevemente como se aborda el proceso concursal de liquidación en algunos países. En Colombia La ley 1116 de 2006 establece el Régimen de Insolvencia Empresarial, en la cual se presentan dos procesos a saber, Reorganización y Liquidación Judicial. Esta investigación solo se enfocara en la liquidación Judicial, puesto que en este trabajo se investiga las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali.

Conforme a las estadísticas de procesos de la Superintendencia de Sociedades, en Colombia, desde que comenzó a regir la ley 1116 de 2006 hasta el 31 de Mayo de 2012, se han iniciado [512] procesos de liquidación Judicial, de los cuales [60] procesos son en la ciudad de Santiago de Cali, donde el [38%] de las empresas aceptadas o convocadas a liquidación judicial son pequeñas, el [35%] son micro, el [22%] son medianas y el [5%] son grandes. De acuerdo a estas cifras podemos observar el alto porcentaje de liquidación judicial que se presenta en las empresas pequeñas en la ciudad, de las cuales el [30%] se dedicaban al macro sector manufacturero, el [30%] al comercio, el [17%] a los servicios, el [13%] a la construcción y el [9%] al macro sector agropecuario³⁶.

35 GEBHARDT, Marcelo. *Prevención de la insolvencia*. Buenos Aires: Astrea, 2009. p 201-299

36 SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES, *Op. Cit.*

3.3 MARCO TEÓRICO

3.3.1 Teorías sobre los modelos de predicción de la insolvencia empresarial.

Los modelos de predicción de la insolvencia empresarial, son modelos matemático-financieros que permiten diagnosticar y predecir con cierta anticipación la insolvencia empresarial. Convirtiéndose estos modelos en herramientas que sirven a los empresarios para evaluar la situación actual e histórica de la empresa, para que ellos puedan colocar en práctica estrategias que garanticen la solvencia de la empresa.

Para esta investigación, se han seleccionado las teorías sobre los modelos de predicción de la insolvencia considerados como los más conocidos y confiables.

3.3.1.1 Modelo de William Beaver: Beaver inicia las investigaciones sobre insolvencia empresarial, considerando una muestra de empresas del sector industrial, en las que analiza una serie de razones, clasificadas en seis categorías (recursos generados, beneficios, activo-pasivo, activos líquidos frente a activo y pasivo a corto plazo y ventas), mediante el cálculo del valor medio de cada una de ellas durante cinco años anteriores a la insolvencia, deduciendo que cinco razones financieras son las que establecían diferencias significativas entre empresas solventes y fracasadas, las cuales fueron, en orden descendiente: relación flujo de efectivo a deuda total; relación utilidad neta a activos totales; relación deuda total a activos totales; relación capital de trabajo neto a activos totales; y la razón circulante. Beaver concluyó que el índice más predictivo es el que relaciona el ingreso total con las deudas totales.³⁷

Al estudiar estos índices en particular, sus resultados mostraron, por ejemplo, que las empresas en no quiebra, durante los cinco años previos al análisis, tenían estos índices en una situación bastante buena en contraposición a las empresas en quiebra, que los tenían seriamente deteriorados.

³⁷ BEAVER, William. *Financial Ratios As Predictors of Failure*. En : *Journal of Accounting Research* , Vol. 4, *Empirical Research in Accounting: Selected Studies 1966* (1966), p. 71-111

Una limitación de este modelo fue que estuvieron dirigidos sobre la capacidad de predicción utilizando un sólo ratio. De ahí que en posteriores estudios sugiriera que se intentará desarrollar nuevos modelos utilizando dos o más ratios simultáneamente para incrementar la exactitud predictiva de la quiebra, es decir, estos estudios dieron paso a la idea de los modelos multivariante llevados a cabo por primera vez por Altman

3.3.1.2 Modelos Z de Altman: Edward Altman probó 22 índices financieros de los cuales sólo seleccionó cinco que consideró permitían discriminar la empresa en una de las siguientes categorías: empresa en quiebra o empresa en no quiebra. Para la creación del modelo seleccionó en 1966 una muestra de 66 empresas, de las cuales 33 habían caído en quiebra entre 1946 y 1965 Y las otras 33 fueron seleccionadas aleatoriamente, entre las empresas que aún existían en 1966. Utilizaron empresas de diferente tamaño cuyo activo total oscilaba entre 1 millón a 26 millones de dólares.

El modelo de Altman se desarrolló con el apoyo del análisis discriminante múltiple que permite combinar muchas características (indicadores financieros) en un solo valor, donde el valor indica a qué grupo pertenece el sujeto en estudio, y se ofrecen en este caso tres alternativas: un valor alto que indica que se tiene una empresa saludable, es decir, con una baja probabilidad de quiebra; un valor bajo que indica que la empresa está cerca de la quiebra, es decir, con una alta probabilidad de quiebra, y un valor intermedio que coloca la empresa en una zona de incertidumbre.

El modelo de Altman fue desarrollado originalmente con una muestra de empresas manufactureras cotizadas en bolsa; posteriormente, por la serie de críticas al modelo, se aplicó a empresas manufactureras no cotizadas en bolsa, construyéndose el índice Z 1; luego se determinó para empresas comerciales y de servicio cotizadas o no en bolsa el índice Z2.

La construcción del modelo Z de Altman se apoya en el análisis discriminante múltiple que permite combinar muchas características en un solo valor; las funciones discriminantes que se generaron para cada sector son las siguientes:

Para empresas manufactureras cotizadas en bolsa:

$Z = 1.2 X_1 + 1.4 X_2 + 3.3 X_3 + 0.6 X_4 + 0.99 X_5$. Los parámetros o límites de referencia para las separaciones de los grupos son las siguientes:

$Z \geq 2.99$. Se tiene baja probabilidad de quiebra

$Z \leq 1.81$. Se tiene alta probabilidad de quiebra

$1.81 < Z < 2.99$ Zona gris.

Para empresas manufactureras no cotizadas en bolsa:

$Z_1 = 0.717 X_1 + 0.847 X_2 + 3.107 X_3 + 0.42X_4 + 0.998X_5$. Los parámetros o límites de referencia para las separaciones de los grupos son las siguientes:

$Z \geq 2.90$. Se tiene baja probabilidad de quiebra

$Z \leq 1.23$. Se tiene alta probabilidad de quiebra

$1.23 < Z < 2.90$ Zona gris.

Para empresas comerciales y de servicio

$Z_2 = 6.56 X_1 + 3.26 X_2 + 6.72 X_3 + 1.05 X_4$. Los parámetros o límites de referencia para las separaciones de los grupos son las siguientes:

$Z \geq 2.60$. Se tiene baja probabilidad de quiebra

$Z \leq 1.10$. Se tiene alta probabilidad de quiebra

$1.10 < Z < 2.60$ Zona gris.

Donde:

$X_1 = (\text{Capital de trabajo} / \text{Activos totales})$

$X_2 = (\text{Utilidad retenida} / \text{activo total})$

$X_3 = (\text{U.A.I.I} / \text{activo total})$

$X_4 = (\text{Valor de mercado del Capital contable} / \text{Valor en libro de la deuda})$

$X_5 = (\text{Ventas} / \text{Activos totales})$ (en veces)

Estos indicadores corresponden a las empresas manufactureras que cotizan en bolsa; para las empresas manufactureras que no cotizan en bolsa el indicador X_4 se reemplaza por $X_4 = (\text{Valor contable del patrimonio} / \text{Pasivo total})$ y para las empresas de servicio y comerciales el indicador X_5 se elimina ya que en este tipo de empresas varía significativamente el valor de los activos.

Los índices utilizados en el modelo de Altman son los siguientes:

X1 = (Capital de trabajo / Activos totales); CAPITAL DE TRABAJO NETO: Es la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes; donde los **ACTIVOS CORRIENTES** comprenden el disponible y aquellos bienes sobre los cuales existe una expectativa razonable de ser convertidos en efectivo o en servicios, venderlos o consumidos en el corto plazo, es decir, en un término no superior a un año a partir de la fecha del balance; y los **PASIVOS CORRIENTES** son las obligaciones contraídas por la empresa con terceros, las cuales deben cubrirse en un plazo no mayor de un año.

ACTIVOS: Es la representación financiera de un recurso obtenido por la empresa como resultado de eventos pasados, de cuya utilización se espera que fluyan beneficios futuros.

X2 = (Utilidad retenida/ activo total); = UTILIDAD RETENIDA: es la suma de las utilidades obtenidas por la empresa durante el ejercicio de su objeto social, las cuales no han sido distribuidas a sus socios.

X3 = (U .A.I.I / activo total); U .A.I.I = UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS: Se obtiene después de restar de los ingresos operacionales netos los costos y gastos operacionales que se incurrieron para producir los ingresos.

X4 = (VALOR CONTABLE DEL PATRIMONIO / PASIVO TOTAL); PATRIMONIO: Es el valor residual de los activos de la empresa, después de deducir todos los pasivos y el **PASIVO** es la representación financiera de una obligación presente de la empresa, derivada de eventos pasados, en virtud de la cual se reconoce que en el futuro se deberán transferir recursos o proveer servicios a otros entes.

X5 = (VENTAS / ACTIVOS TOTALES): Las ventas corresponden a los ingresos operacionales netos obtenidos por la empresa durante un período.³⁸

Del modelo Z de Altman se puede concluir que este modelo, utilizando un análisis multivariable, que consiste en analizar un conjunto de razones en el tiempo en vez de razones individuales, permite determinar la situación general que presenta una empresa en un momento de su historia, revisando sólo información clave, basándose en el desempeño operativo y financiero de la empresa, analizando la

³⁸ *ALTMAN, Edward. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy The Journal of Finance , Vol. 23, No. 4 (Sep., 1968), p. 589-609*

tendencia de su situación en el tiempo, para tomar medidas correctivas en forma oportuna.

3.3.1.3 Modelos Logit y Probit: Este modelo desarrollado por James A. Ohlson, tuvo un objetivo similar a los estudios anteriores en el tema: predecir la probabilidad de quiebra. Mediante su análisis fue capaz de detectar cuatro factores básicos estadísticamente significantes que afectan la probabilidad de quiebra, a saber: El tamaño de la compañía, una medida de la estructura financiera, una medida del desempeño, una medida de la liquidez. Estos factores se vieron reflejados en el modelo a través de una correcta selección de ratios para el estudio.

Estimación del O-Score

Para su estudio, Ohlson obtuvo los datos del Compustat File para el período de 1970-1978, en total se analizaron 105 firmas quebradas y 2058 no quebradas, las cuales participaron en la bolsa o -al menos- en un mercado 'over the counter' y que pertenecían al sector industrial. Se analizaron los estados financieros hasta tres años antes de que se produzca la quiebra.

Ohlson estimó tres modelos: el primero, para ser aplicado un año antes de la quiebra; el segundo, para ser aplicado dos años antes de ésta y el último modelo, es el que predice la quiebra uno o dos años antes de que se produzca.

Los modelos O-Score, fueron estimados respectivamente como:

- $O1 = -1.32 - 0.407X1 + 6.03X2 - 1.43X3 + 0.0747X4 - 2.37X5 - 1.83X6 + 0.285X7 - 1.72X8 - 0.521X9$
- $O2 = 1.84 - 0.519X1 + 4.76X2 - 1.71X3 - 0.297X4 - 2.74X5 - 2.18X6 - 0.78X7 - 1.98X8 + 0.4218X9$
- $O3 = 1.13 - 0.478X1 + 5.29X2 - 0.99X3 + 0.062X4 - 4.62X5 - 2.25X6 - 0.521X7 - 1.91X8 + 0.212X9$

Donde:

- X1, Tamaño: Definido como el logaritmo de los activos totales dividido por el índice de precios.

- X2, Pasivos Totales / Activos Totales
- X3, Capital de Trabajo/ Activos Totales
- X4, Razón corriente
- X5, Dummy de solvencia: que es igual a uno en el caso de que el total de los pasivos sea mayor que el total de los activos; en caso contrario, es igual a cero
- X6, Retorno sobre los activos o EBIT/ Activos Totales
- X7, Resultado operacional sobre el total de las obligaciones
- X8, Dummy de rentabilidad: es igual a uno cuando los ingresos –en los últimos dos años- han sido negativos; en caso contrario, es igual a cero.
- X9, $\text{Ingreso Neto } t - \text{Ingreso Neto } t-1 / | \text{Ingreso Neto } t | + | \text{Ingreso Neto } t-1 |$: Muestra el cambio en el ingreso neto de un período a otro (el denominador actúa como un indicador de nivel).³⁹

Como conclusión, Ohlson afirma que el poder predictivo de cualquier modelo depende de cuándo estuvo la información disponible. Además, asevera que el poder predictivo de procedimientos de estimación logit es robusto cuando se utilizan transformaciones lineales de un vector de ratios financieros.

De las Teorías sobre los modelos de predicción de la insolvencia empresarial se puede concluir que son herramientas que permiten detectar posibles circunstancias que se estén presentando en la empresa que pudieran empeorar con el paso del tiempo, al grado de llegar a la quiebra, sin embargo, debe existir claridad de que no existe una regla general para evitar la insolvencia, los modelos de predicción de la insolvencia empresarial, se emplean básicamente para comparar, analizar e interpretar los resultados históricos de determinados períodos

³⁹ OHLSON, James. *Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy*. En: *Journal of Accounting Research* , Vol. 18, No. 1 (Spring, 1980), p. 109-131

de tiempo, permitiendo obtener información más exacta de la realidad económico financiera que rodea a la empresa.

3.3.2 Teorías de la estructura de capital de la empresa: La estructura de capital es la forma en que una empresa financia sus activos a través de una combinación de capital, deuda, para obtener una asignación eficiente de recursos, con el fin de disminuir los costos de las empresas, buscando así una posición más competitiva con respecto a las demás organizaciones. Por tal razón las teorías sobre la estructura de capital han tratado de determinar cual es la combinación de recursos propios y ajenos que generen un mayor valor a la empresa. A continuación se expone 3 de las teorías más representativas de la estructura de capital.

3.3.2.1 Teoría de la irrelevancia de Franco Modigliani y Merton Miller. El camino investigativo de la estructura de capital se inició con el trabajo de Franco Modigliani y Merton Miller, en su artículo *The cost of capital, corporation finance and the theory of investment*, publicado en 1958. En él, los autores plantean su propia respuesta al mayor interrogante hecho por los economistas de la época en materia de costo de capital. Tal pregunta es la siguiente: ¿Cuál es el "costo de capital"?

Modigliani y Miller suponen en primer lugar, una economía en la que la financiación se hace exclusivamente con capital. Se asume que las acciones se transan en mercados perfectos bajo condiciones de competencia perfecta. De los anteriores supuestos, se sigue que en cualquier clase k el precio de cada acción será proporcional a su retorno esperado.

En un segundo apartado se incorpora en el análisis la financiación con deuda, lo que cambia el mercado de acciones de forma fundamental, porque las empresas podrían tener diferentes proporciones de deuda en su estructura de capital. De esta manera, la proporción de acciones de las diferentes compañías puede variar, lo cual genera diferencias en las distribuciones de probabilidad de los retornos. Desde el punto de vista financiero, las acciones estarán sujetas a diferentes grados de riesgo financiero o de apalancamiento y, por ende, ya no serán sustitutos perfectos entre ellas.

Los autores piensan que todas las obligaciones se asumen con una tasa de ingreso constante por unidad de tiempo y este ingreso es estimado con certeza por todos los negociantes considerados como emisores. Así mismo, tanto las obligaciones como las acciones son negociadas en un mercado perfecto; se entiende por perfecto aquel

mercado en el que dos bienes cualesquiera son sustitutos perfectos para cualquier otro. En el punto de equilibrio son vendidos al mismo precio.

Entonces, la teoría de la irrelevancia supone que el retorno sobre los activos es independiente de la forma en que se financien. Así que en el cálculo del valor de mercado de la firma es irrelevante cuál sea su estructura financiera; en ese sentido, no se busca una estructura óptima de capital, pues no modificará el rendimiento sobre los activos, aunque sí cambiará el retorno sobre el capital accionario a merced del tipo de apalancamiento financiero, positivo o negativo, que esté presente.

Años más tarde, a partir de las ideas de Modigliani-Miller, surgieron la teoría del trade-off que considera la intención de una estructura óptima y la teoría de la jerarquía de las preferencias que contempla su inexistencia. Ambas son relevantes por incluir en sus postulados varias imperfecciones del mercado antes no consideradas⁴⁰.

Se concluye que de acuerdo a la teoría de irrelevancia, el valor de la empresa está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos, indicando que las empresas deben contraer tanta deuda como les sea posible. Esta estructura de capital que propone Modigliani-Miller pierde capacidad explicativa puesto que en el modelo de Modigliani-Miller no se tuvieron en cuenta los problemas de información que favorecen a la deuda sobre el capital propio cuando se recurre a la financiación externa a partir de la emisión de nuevos títulos, se ignoraron los potenciales conflictos de intereses entre los propietarios de los títulos de la empresa. Ya que no fueron incluidos en la teoría de la irrelevancia varios postulados, años más tarde y con las ideas de Modigliani-Miller surgieron la teoría del trade-off y la teoría de la jerarquía.

3.3.2.2 Teoría del trade off. La teoría del trade-off, también conocida como teoría estática, sugiere que las empresas se adaptan a un nivel de endeudamiento óptimo, que está determinado por un trade off entre los costos y los beneficios del

⁴⁰ MONDRAGÓN, Sonia. Marco conceptual de las teorías de la irrelevancia, del trade-off y de la jerarquía de las preferencias. En: Cuadernos de Contabilidad IsVol. 12 No.30 enero-junio de 201, 1 p 165-178.

endeudamiento, es decir, el nivel de endeudamiento depende de un equilibrio óptimo entre las ventajas tributarias de la deuda y las desventajas derivadas del incremento de la posibilidad de quiebra.

Cuando se alcanza la combinación óptima entre deuda y recursos propios, las empresas maximizan su valor y no tienen incentivos para aumentar su deuda pues una unidad monetaria adicional en el endeudamiento supone una pérdida marginal neta de ese valor. Por ende, esta teoría defiende la existencia de una estructura de capital óptima en la empresa, al considerar que tal estructura define el valor de la firma.

Uno de los trabajos principales de esta corriente teórica es el artículo de Stewart C. Myers, *Determinants of corporate borrowing*, publicado en 1977, El propósito de su trabajo es proponer una teoría en la cual sea racional para las firmas limitar su endeudamiento, incluso cuando haya deducciones impositivas por gastos financieros y se trabaje con mercados de capitales estrictamente perfectos. La teoría de Myers parte de reconocer que la mayoría de las firmas es valorada bajo la hipótesis de negocio en marcha, y su valor refleja la expectativa de continuar con futuras inversiones en la firma. Sin embargo, la inversión es discrecional, es decir, la cantidad invertida depende del valor presente neto de las oportunidades de inversión y de cómo ellas incrementen su valor en el futuro.

Entonces, parte del valor de una firma está considerado por el valor presente de sus posibilidades para invertir en términos favorables.

Una firma con una deuda de alto riesgo y que actúe de acuerdo con los intereses de sus accionistas, seguirá una regla de decisión diferente de una que pueda emitir deuda menos riesgosa o que no emita deuda. La firma financiada con una deuda altamente riesgosa, dejará pasar valiosas oportunidades de inversión, oportunidades que harían positiva la contribución neta del valor de mercado de la firma.

Para la teoría del trade off, el valor de la firma no está dado por el rendimiento de los activos presentes de la empresa, sino por el valor presente neto del rendimiento que podría obtener con futuras inversiones. En este sentido, la empresa busca una estructura óptima de capital, pues el nivel y las características de la deuda que la empresa contraiga limitarán las decisiones de inversión. Este razonamiento permite explicar por qué las empresas no se endeudan tanto como les es posible⁴¹.

⁴¹ *Ibid.*

Entonces la teoría del trade off considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costes derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión, la deuda es sustituida por recursos propios, o los recursos propios por deuda, hasta la maximización del valor de la empresa, evita el uso extremo del apalancamiento y racionaliza los índices de endeudamiento, aunque la Teoría del Trade-off predice el establecimiento de un índice de deuda óptimo por parte de los gerentes, así como las diferencias en la estructura de capital entre las diferentes industrias, no puede explicar por qué las empresas más rentables dentro de una misma industria mantienen bajos índices de deuda, por lo tanto, como se verá a continuación, el mismo Myers más tarde revaluó sus planteamientos y usó el término jerarquía de las preferencias para explicar mejor el comportamiento de las empresas sobre estructura de capital.

3.3.2.3 Teoría de la jerarquía de las preferencias. La teoría de la jerarquía de las preferencias supone que la empresa no tiene una estructura óptima de capital, contrario a lo que sugiere la teoría del trade off. En su planteamiento, tiene en cuenta algunas imperfecciones de los mercados, en especial las relacionadas con la presencia de información asimétrica en ellos.

Las ideas que le han dado forma a la teoría de la jerarquía de las preferencias como hoy la conocemos se remontan a 1984 con la publicación de Capital structure puzzle, de Stewart C. Myers. En ese artículo, Myers revalúa algunos de los puntos de su artículo inicial, mencionado en la teoría del trade off, y concluye que este planteamiento requiere varios ajustes para que explique realmente el comportamiento financiero de las empresas al usar evidencia empírica e incluir en el análisis las asimetrías de información y los problemas presentados por la teoría de la agencia.

Por ello, considera mejor estructurar un modelo que incluya estos dos aspectos. Y presenta lo que denomina una jerarquía de preferencias modificada con respecto a lo que en la época se denominaba jerarquía de preferencias.

- Las firmas tienen razones para evitar financiar su inversión real con emisión de acciones comunes o cualquier otro título riesgoso.

Las empresas definen una tasa objetivo de pago de dividendos que se considera como el retorno normal de la inversión en patrimonio y que puede ser encontrada por la generación interna de fondos.

La firma también podría tener en sus proyectos cubrir parte del gasto normal de la inversión con nuevo endeudamiento, pero trataría de restringirla lo suficiente como para mantener una deuda segura. Esto por dos razones: para evitar los costos de embargo y para mantener la holgura financiera de la empresa en forma de reserva de préstamos. Reservar el poder de endeudamiento significa que la empresa puede emitir deuda segura, si lo necesita.

- Desde que la tasa objetivo de pago de dividendo sea fija y las oportunidades de inversión fluctúen con el flujo de caja interno de la firma, esta estará de tiempo en tiempo exhausta de su habilidad de financiación propia. Cuando esto pasa la firma elige primero los títulos menos riesgosos para financiarse.

Entonces, hay un orden de prioridades en la elección de la obtención de recursos para la empresa, que depende de la asimetría de información y de los distintos costos de la financiación. Se prefiere en primer lugar la financiación con recursos propios. En segundo lugar, está la obtención de deuda cuyo costo son los intereses y el riesgo de embargo y, por último, cuando las necesidades de recursos superen la disponibilidad de ellos, la empresa elegirá la emisión de acciones.

Las acciones son concebidas por los inversores como títulos riesgosos y, por ende, sobre ellas esperarán una mayor rentabilidad que compense el riesgo, es decir, su costo es más elevado que el de la deuda, como se dijo al estudiar a Modigliani y Miller.

Las propiedades más importantes del modelo propuesto por Myers y Majluf son:

- Es mejor emitir títulos seguros que riesgosos, considerando como segura la financiación con deuda y como riesgosa la emisión de acciones. Las empresas van al mercado de deuda para conseguir capital externo, pero solo aumentan su patrimonio por retención de utilidades si es posible. Es decir, se prefiere la financiación externa con deuda más que la financiación por acciones.
- Las empresas cuya inversión supera los flujos de caja y que han usado su capacidad de endeudamiento, pueden renunciar a buenas inversiones antes que emitir títulos riesgosos para financiarse. Esto en interés de los accionistas; sin embargo, el estado ideal para ellos será cuando la empresa tenga suficiente holgura financiera para llevar a cabo las buenas inversiones que se presenten.
- Las empresas pueden crear holgura financiera al limitar el pago de dividendos cuando las necesidades de inversión son pequeñas. El dinero ahorrado se mantiene como valor negociable o como reserva de endeudamiento. Otra forma de lograrlo sería la emisión de acciones en períodos en los que las ventajas de información del

administrador son pequeñas. Sin embargo, los autores no consideran esto último como una generalidad óptima para emitir.

- La empresa no debe pagar dividendos en dinero, si ello implica la necesidad de recuperar los fondos por medio de la venta de acciones u otro título riesgoso, incluso si ello implica emisión de deuda. Los dividendos podrían ayudar a transmitir la información superior de los administradores al mercado. El modelo sugiere una política en virtud de la cual los cambios en los dividendos estén altamente correlacionados con la estimación de los administradores, sobre el valor de los activos colocados⁴².

Como conclusión la teoría de la Jerarquía de las preferencias predice la preferencia por la financiación interna antes que la externa, y a la deuda antes que la emisión de acciones, ya que, los recursos propios son más riesgosos que la deuda, por lo cual el inversor demandará una mayor tasa de rentabilidad para éstos, y sólo se recurrirá a la emisión de recursos propios en el caso de que no se disponga de capacidad de endeudamiento y exista un alto riesgo de insolvencia financiera, así, la deuda resultará la mejor opción de financiación externa.

Cuadro 1. Cuadro Comparativo de las teorías de la irrelevancia, trade-off y jerarquía de las preferencias

	Teoría de la irrelevancia	Teoría del trade off	Teoría de la jerarquía de las preferencias
Valor de la empresa	Es igual al promedio de los retornos esperados de los activos de la empresa antes de impuestos e intereses sobre su costo de capital promedio ponderado. Por tanto, es independiente de la estructura de capital de la empresa.	Es igual al valor presente neto del rendimiento que podría obtenerse con futuras inversiones. El nivel y las características de la deuda que la empresa contraiga, limitarán las decisiones de inversión y, por ende, afectarán su valor.	Es igual al valor presente neto del rendimiento que podría obtenerse con futuras inversiones. Sin embargo, ese valor no se conoce con certeza. Ello implica que no se sabrá si los retornos esperados superarán o no el costo de financiación.

⁴² Ibid.

	Teoría de la irrelevancia	Teoría del trade off	Teoría de la jerarquía de las preferencias
Estructura óptima de capital	No se busca una estructura óptima de capital pues es irrelevante en el valor de la empresa.	Afecta el valor de la empresa, por lo que se busca una estructura óptima de capital.	No se busca una estructura óptima de capital, sino la elección de las fuentes de financiación más baratas.

Fuente: Marco conceptual de las teorías de la irrelevancia, del trade-off y de la jerarquía de las preferencias.

De las Teorías sobre de la estructura de capital de la empresa se puede concluir que toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios reflejando la estructura de capital adoptada por cada empresa. puesto que cada empresa presenta una estructura de capital diferente, por tal razón, en esta investigación se expuso 3 de las teorías de capital para poder identificar la relación de estas con la composición del capital entre deuda y recursos propios adoptada por las pequeñas empresas y dadas las características de las pequeñas empresas la teoría de la jerarquía de las preferencias parece proporcionar una mejor explicación sobre el comportamiento de las fuentes de financiamiento utilizadas por las pequeñas empresas, ya que tal como predice la teoría de la jerarquía de las preferencias, los fondos autogenerados constituye la primera fuente de financiamiento de este grupo de empresas.

3.4 MARCO NORMATIVO

Los procesos liquidatorios que han existido en nuestro país son, la liquidación obligatoria, regulada por la Ley 222 de 1995, la liquidación voluntaria, regulada por el Código de Comercio, y la liquidación judicial, regulada por la Ley 1116 de 2006.

Dado que en este trabajo se investiga las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali, se expone a continuación información relevante de la ley 1116 de 2006, puesto que, es el nuevo régimen de insolvencia que establece dos procesos a saber, Reorganización y Liquidación Judicial, mediante esta ley se sustituyen los procesos concursales de concordato y liquidación obligatoria regulados por la ley 222 de 1995.

3.4.1 Ley 1116 de 2006. Ley por la cual se establece el Régimen de Insolvencia Empresarial en la República de Colombia y se dictan otras disposiciones. El régimen de la insolvencia regula el tipo de procedimiento denominado de Liquidación judicial y persigue la liquidación pronta y ordenada, buscando el aprovechamiento del patrimonio del deudor, prevé en general que ante el juez del concurso se disponga de los bienes del deudor con miras a poner fin a la actividad comercial de la empresa, transformando en dinero los bienes a través de la venta directa o subasta privada y distribuyendo después el producto de la venta o, en caso de no ser posible la venta en todo o en parte, celebrando un acuerdo de adjudicación entre los acreedores aplicando la prelación legal de créditos o en su defecto adjudicándolos a través de providencia judicial. La liquidación suele concluir con la extinción o desaparición del deudor que sea una entidad jurídica mercantil.

1. Causales para iniciar el proceso:

- Incumplimiento del acuerdo de reorganización, fracaso o incumplimiento del concordato o de un acuerdo de reestructuración de los regulados por la Ley 550 de 1999.
- Las causales de liquidación judicial inmediata previstas en la presente ley.

2. Efectos relevantes producto del inicio de la liquidación judicial:

- La cesación de funciones de los órganos de fiscalización de la persona jurídica,
- La terminación de los contratos de tracto sucesivo, de cumplimiento diferido o de ejecución instantánea, no necesarios para la preservación de los activos, así como los contratos de fiducia mercantil o encargos fiduciarios, celebrados por el deudor en calidad de constituyente, sobre bienes propios y para amparar obligaciones propias o

ajenas; salvo por aquellos contratos respecto de los cuales se hubiere obtenido autorización para continuar su ejecución impartido por el juez del concurso.

- La terminación de los contratos de trabajo,
- La finalización de pleno derecho de los encargos fiduciarios y los contratos de fiducia mercantil celebrados por el deudor, con el fin de garantizar obligaciones propias o ajenas con sus propios bienes.

Cambios con la expedición de la ley 1116 de 2006. El régimen consagrado por la Ley 1116 de 2006 tuvo como principal motivación para su expedición la necesidad de dotar al país de un régimen con vocación de permanencia, y de unificar, en cierta medida, la diversidad de normas existentes en el tema, pues el proceso de liquidación obligatoria seguía la regulación de la Ley 222 de 1995, modificada en ciertos apartes por la Ley 550 de 1999.

Por su parte, en materia de liquidación se crearon unas causales de apertura inmediata de la liquidación judicial, cuando es evidente que no se justifica adelantar un proceso de reorganización, introduciendo así una modificación importante en relación con la Ley 222 de 1995.

Igualmente, la admisión al proceso de liquidación judicial también trae como consecuencia la agilización de la liquidación de las empresas: Este es uno de los cambios más importantes que introdujo el nuevo régimen de insolvencia, pues se creó una figura conocida como el acuerdo de adjudicación, en virtud de la cual, cuando no es posible celebrar un acuerdo de reorganización o cuando un deudor es admitido al proceso de liquidación judicial, se otorga a los acreedores la facultad de determinar por mayorías cómo van a ser adjudicados los bienes del deudor y, si transcurrido un plazo, no existiere ningún acuerdo sobre el particular, se otorga facultad expresa al juez del concurso para adjudicar los bienes como mejor le parezca, siguiendo unas reglas de adjudicación previstas por la ley, en una decisión que no puede ser objeto de recurso alguno. Con esta figura lo que se pretende es evitar los engorrosos trámites del proceso de liquidación obligatoria de la Ley 222 de 1995, que muchas veces hacían perder valor a los bienes que conformaban el patrimonio del deudor. Estos son, pues, en líneas generales, los principales cambios introducidos por la Ley 1116 de 2006⁴³.

43 MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO Y SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES. *Cartilla nuevo régimen de insolvencia empresarial ley 1116 de 2006. En superintendencia de sociedades (2006).* [En línea]. [Consultado 8 feb. 2012]. Disponible en < <http://www.supersociedades.gov.co/ss/drvisapi.dll?MIval=sec&dir=341> >

Normas que regulan la pequeña empresa. Las MIPYMES están reguladas por la ley 590 del 10 de julio de 2000, que tiene por objeto promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas, la cual es reformada por la Ley 905 de 2004, con el objetivo de fortalecer e incentivar las micro, pequeñas y medianas empresas.

3.4.2 Ley 590 de 2000: Contempla un conjunto de herramientas e instrumentos de apoyo al sector y establece las categorías de micro, pequeña y mediana empresa, incentiva la creación de nuevas empresas, el fortalecimiento de las existentes, crea escenarios de concertación, condiciones para la aplicación de régimen tributario especial a nivel territorial, y la articulación institucional.

La presente Ley tiene por objeto:

a) Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos.

Definiciones: Para todos los efectos, se entiende por micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a los siguientes parámetros:

1. Mediana Empresa:

- a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores.
- b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) y quince mil (15.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

2. Pequeña Empresa:

- a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores.
- b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil uno (5.001) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

3. Microempresa:

- a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores.

b) Activos totales por valor inferior a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

PARÁGRAFO 1º. Para la clasificación de aquellas micro, pequeñas y medianas empresas que presenten combinaciones de parámetros de planta de personal y activos totales diferentes a los indicados, el factor determinante para dicho efecto, será el de activos totales⁴⁴.

La Ley 590 de 2000 dicta disposiciones para promover el desarrollo de las MIPYMES. Se orienta a estimular su entorno inmediato, para superar sus dificultades estructurales, mediante la formación de mercados competitivos e induciendo cambios institucionales. Su principal objetivo tiende a establecer un marco jurídico único e integral para la fijación de políticas y programas tendientes a promocionar la creación, fortalecimiento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa. para lo cual a través de esta ley se creo el Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las micro, pequeñas y medianas empresas – FOMIPYME - , como una cuenta adscrita al Ministerio de Desarrollo Económico, manejada por encargo fiduciario, sin personería jurídica ni planta de personal propia, cuyo objeto es la financiación de proyectos, programas y actividades para el desarrollo tecnológico de las MIPYMES y la aplicación de instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción.

3.4.3 Ley 905 de 2004: Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones.

La nueva Ley 905 de 2004, establece un conjunto de instrumentos para facilitar el acceso a los recursos productivos de los pequeños productores. Igualmente, define los desarrollos institucionales para apoyar la actividad económica de las MIPYMES del país. A continuación se expone algunas características y cambios que trajo consigo la ley 905 de 2004.

⁴⁴ CONGRESO DE COLOMBIA. *Ley 590 de 2000. Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.* (2004). [En línea]. [Consultado 20 mar. 2012]. Disponible en < http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2000/ley_0590_2000.html>

Cambios en el marco institucional. Respecto a su conformación Crea, en un mismo Artículo, dos sistemas, a saber:

- El sistema nacional de Microempresas, “conformado por los consejos superior de pequeña y mediana empresa, el consejo superior de microempresa, y por los consejos regionales” (SIC18), y, a renglón seguido,
- El Sistema Nacional de Apoyo a las MIPYIMES “integrado” por nueve entes gubernamentales, “para coordinar las actividades y programas que desarrollen las Microempresas” (SIC19).
- Crea las Secretarías Técnicas Regionales de las Microempresas.

Ordena establecer nuevas dependencias especializadas (SIC) en la atención a las Microempresas, además de las entidades públicas y mixtas incluidas en la estructura institucional, a “las demás vinculadas al sector”.

Modifica el Artículo mediante el cual se creó el FOMIPYME hace 3 años.

Redefine la categoría de mediana empresa ampliando el límite superior del monto del valor de los activos que la define, de 15.000 a 30.000 salarios mínimos legales mensuales.

Redefine la categoría de microempresa extendiendo su cobertura a las famiempresas, excluyendo el valor de la vivienda del monto de los activos que sirve como parámetro para establecer el límite superior de la misma⁴⁵.

El gobierno con el fin de mejorar el entorno en que se desenvuelven las microempresas y las PYMES, ha establecido diversas políticas por ejemplo la ley 590 de 2000 modificada por la ley 905 de 2004, tienen aspectos importantes como son: la creación de los consejos de microempresas y de PYMES y algunas consideraciones de tipo administrativo que las entidades financieras tienen que considerar para el microcrédito. El propósito de la ley 905 de 2004 es fortalecer e incentivar las pequeñas, medianas y microempresas a nivel nacional, introduciendo modificaciones estructurales a la ley 590 de 2000.

45 CASTAÑEDA, Alberto y RIVERA, Carlos. *Ley 905 de 2004 Alcances y limitaciones de la política de apoyo microempresarial*. (2004). [En línea]. [Consultado 03 mayo. 2012]. Disponible En < www.fundacioncorona.org.co/bajarDocDos.php?tl=1&per=105>

4. DISEÑO METODOLÓGICO

4.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

“Un estudio Descriptivo selecciona una serie de aspectos y luego los mide independientemente para así describir lo que se investiga. Los estudios de carácter descriptivo, buscan especificar las propiedades importantes del Objeto de Investigación. Miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del Fenómeno a Investigar”⁴⁶.

De acuerdo al párrafo anterior el tipo de investigación de este estudio, es una investigación descriptiva, porque pretende caracterizar las empresas pequeñas de la ciudad de Santiago de Cali que han sido liquidadas o se encuentran en el proceso de liquidación judicial, puesto que, este estudio tiene como objetivo general describir las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali. Y para lograr este objetivo pretende detallar como son las empresas pequeñas de la ciudad, evaluando sus debilidades, fortalezas, identificando sus problemas financieros, para luego poder describir las causas financieras por las cuales las empresas pequeñas se liquidan en la ciudad mediante el proceso de liquidación judicial.

4.2 MÉTODO

El método deductivo “Es el fenómeno universo por el cual se parte de lo general o universal para llegar a lo más específico pero de una manera lógica que tiene en cuenta la secuencia y el orden para ir desmenuzando sus diferentes elementos”⁴⁷. De acuerdo a esta definición el método de esta investigación es un método deductivo puesto que se parte de lo general, es decir caracterizando las

46 CENTTY, Deymor, *Manual metodológico para el investigador científico*, (2010). [En línea]. [Consultado 2 abr. 2012]. Disponible en <www.eumed.net/libros/2010e/816/>

47 Ibid.

empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial, mediante la clasificación de sus fortalezas y debilidades en general, para luego dirigirse a la parte más específica, adentrándose en el área financiera, describiendo su estructura, identificando sus fuentes de financiamiento y sus diversos problemas financieros, y después de identificar los problemas financieros presentados en ellas, evaluar si tienen relación con las causas de liquidación de la mismas y así poder describir dichas causas.

4.3 FUENTES DE INFORMACIÓN

4.3.1 Fuentes Primarias: En esta investigación las fuentes primarias son los estados financieros de las empresas que se encuentran liquidadas o en proceso de liquidación judicial en la ciudad de Santiago de Cali y las personas encargadas de las finanzas en ellas, puesto que estas fuentes proveen una evidencia directa sobre el tema de investigación, ya que, a través del análisis de los estados financieros se puede evaluar la solvencia y liquidez de las empresas además de poder conocer la estructura financiera de las mismas, y conocer la opinión de las personas encargadas de las finanzas, permite ampliar la información y el conocimiento sobre los aspectos que inciden en la liquidación Judicial de las empresas pequeñas en la ciudad.

4.3.2 Fuentes Secundarias: Las fuentes secundarias en esta investigación radican en el estudio de investigaciones previas que tienen relación con el tema de investigación, como por ejemplo las 3 investigaciones encontradas en la base de datos Fuente Académica Premier, las cifras del anuario estadístico del Municipio de Santiago de Cali en el año 2011, las estadísticas de procesos de la Superintendencia de Sociedades, el Informe sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá, la gran encuesta Pyme. Estas fuentes proporcionan información de gran importancia para la investigación, puesto que, sirven de guía y son referentes a la hora de interpretar y analizar la información encontrada en las fuentes primarias

4.4 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

En este proyecto de investigación se utilizó como técnica de recolección de información la entrevista, “la cual es una comunicación interpersonal entre el investigador y el sujeto de estudio a fin de obtener respuestas verbales a los interrogantes planteados sobre el tema propuesto”⁴⁸.

Este trabajo utilizó la técnica de entrevista semi-estructurada la cual es “flexible y abierta, pero regida por los objetivos de la investigación, el entrevistado cuenta con libertad para dar sus respuestas, se utiliza un instrumento guía que contiene las orientaciones de los temas a tratar”⁴⁹.

En este proyecto de investigación se realizó una entrevista semi-estructurada a las personas que tuvieron conocimiento directo de la financiación de las empresas pequeñas liquidadas o que se encuentran en el proceso de liquidación judicial, para que, por medio de esta entrevista y basados en su experiencia en estas empresas, puedan exponernos las características de las empresas para la cual trabajan, las fortalezas y debilidades que encontraban en ellas, las fuentes de financiamiento más utilizadas por la empresa, su estructura financiera y los diversos problemas financieros presentados en ellas y de esta manera nos puedan brindar un panorama, de las posibles causas de liquidación de dichas empresas.

4.5 INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

“Los instrumentos de recolección de información son los documentos soporte para registrar la información recolectada, permiten hacer un mejor análisis de la

48 CASTRO, Giovanni. *Fuentes y técnicas de recolección de información*, (2010). [En línea]. [Consultado 12 ene. 2012] Disponible en
<<http://www.slideshare.net/Giovannycastromz/fuentes-y-tecnicas-de-recoleccion-de-informacion>>

49 Ibid.

información con fines estadísticos”⁵⁰. En este trabajo se recurrió al cuestionario abierto puesto que “permite expresar las ideas de forma más espontánea”⁵¹. Permitiéndole al entrevistado una mayor libertad para dar sus respuestas y poder obtener información más completa.

4.5.1 Cuestionario abierto de la entrevista

- 1) Sector al que pertenece la empresa
- 2) Objeto social
- 3) ¿Cuántos años estuvo en funcionamiento la empresa?
- 4) ¿Cuáles eran las fortalezas que presentaba la empresa?
- 5) ¿Cuáles eran las debilidades que presentaba la empresa?
- 6) ¿Cuáles fueron las principales fuentes de financiamiento de la empresa?
- 7) ¿Cuáles fueron los problemas financieros que venía presentando la empresa?
- 8) ¿Cuáles fueron Principales causas financieras de liquidación Judicial de la empresa?

4.6. CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS OBJETO DE ESTUDIO

4.6.1. Población: La población de esta investigación son todas las empresas pequeñas de la ciudad de Santiago de Cali que se encuentran liquidadas o en proceso de liquidación judicial a Mayo 31 de 2012. Los datos fueron obtenidos de

⁵⁰ MORALES, Edison. *La recolección de datos*, (2009). [En línea]. [Consultado 15 ene. 2012]. Disponible en <http://www.slideshare.net/edimor72/la-recoleccion-de-datos-1384547>

⁵¹ *Ibid.*

la página de la Superintendencia de Sociedades, de la cual se descargo el archivo: Liquidación judicial acumulado a Mayo 31 de 2012. A esta base de datos, se realizo el filtro por tamaño de empresas, luego por ciudad, y de esta manera se obtuvo una población de 23 empresas liquidadas o en proceso de liquidación judicial, como se muestra en el cuadro 2.

Cuadro 2. Población objeto de estudio

No	NIT	Razón Social	Departamento	Ciudad	Macro Sector	Tamaño
1	890318643	DROGUERIA HUMANITARIA S A EN LIQUIDACION	VALLE	CALI	COMERCIO	PEQUEÑA
2	800111544	SUN AND CAMPS S.A. EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	SERVICIOS	PEQUEÑA
3	800045422	CONFECCIONES MAVERICK LTDA EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	MANUFACTURERO	PEQUEÑA
4	805019441	CULTIVA LIMITADA EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	COMERCIO	PEQUEÑA
5	890331180	MANUFACTURAS FITTIPALDI LTDA EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	MANUFACTURERO	PEQUEÑA
6	800236897	VIVIENDAS SOCIALES SAN LUIS LTDA EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	CONSTRUCCION	PEQUEÑA
7	900041623	AGRICOLA CADIZ S.A. C.I. EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	COMERCIO	PEQUEÑA
8	800201591	MAQUIPROYECTOS S.A. EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	CONSTRUCCION	PEQUEÑA
9	805027482	CONSTRUCTORA KAR S.A. EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	CONSTRUCCION	PEQUEÑA
10	860039821	FLORES DEL CAUCA S A C I EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	AGROPECUARIO	PEQUEÑA

No	NIT	Razón Social	Departamento	Ciudad	Macro Sector	Tamaño
11	890305190	SEMILLAS ANDREE AGRICOLA LTDA EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	AGROPECUARIO	PEQUEÑA
12	805017832	PRONTAREPA S.A.S EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	MANUFACTURERO	PEQUEÑA
13	805024885	ALTA SA EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	MANUFACTURERO	PEQUEÑA
14	805010889	SISTEMAS B Y R LIMITADA EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	SERVICIOS	PEQUEÑA
15	805019403	FOREVER BLUES LTDA EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	COMERCIO	PEQUEÑA
16	805018217	JUSTINE LTDA. EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	COMERCIO	PEQUEÑA
17	805008535	INDUSTRIAS TECNOPOR S A EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	MANUFACTURERO	PEQUEÑA
18	800029012	HEBRA MEDICAL S.A.S EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	COMERCIO	PEQUEÑA
19	890319729	MARIANO HERRERA CIA LTDA. EN REORGANIZACION EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	COMERCIO	PEQUEÑA
20	890315625	GRAFICAR S.A. EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	MANUFACTURERO	PEQUEÑA
21	805018844	ALVAREZ JARAMILLO S.A. EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	SERVICIOS	PEQUEÑA
22	800227561	STEEL S.A. EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	SERVICIOS	PEQUEÑA
23	800079596	INDUSTRIAS HIGH LAC LTDA EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	MANUFACTURERO	PEQUEÑA

Fuente: Superintendencia de Sociedades

4.6.2. MUESTRA

En esta investigación se emplea el muestreo aleatorio, el cual tiene como objeto: “Seleccionar una parte representativa de la población con el fin de obtener estimadores de los parámetros. El estimador es una medida que describe una característica de la muestra obtenida, mediante la aplicación de promedios, proporciones, tasas, razones, varianzas, desviaciones, etc. En tanto que un parámetro, describe una determinada característica de las unidades en la población”⁵². En esta investigación se utilizó el muestreo aleatorio simple, puesto que “es aquel en que cada elemento de la población tiene la misma probabilidad de ser seleccionado para integrar la muestra”⁵³.

En el cálculo del tamaño de la muestra se debe tener en cuenta los siguientes componentes:

Nivel de confianza. Es la probabilidad de que el parámetro a estimar se encuentre en el intervalo de confianza, siendo fijada por el investigador.

Valor estimado de la proporción. Es la medida cuantitativa por medio de la cual se obtiene la frecuencia de un suceso determinado.

Error de Muestreo. Es la diferencia que puede haber entre el valor poblacional (parámetro) y la estimación de la misma. En muchos casos el error será determinado por el investigador, este porcentaje podrá aumentarse o disminuirse dependiendo de el grado de precisión con que se desee hacer la estimación⁵⁴.

52 CIRO MARTINEZ, Bencardino. “Muestreo Aleatorio Simple (M.A.S)”. En: *Estadística y Muestreo*. 10 ed. Bogotá, D.C: Ecoe ediciones, 2000. p 740-759.

53 Ibid.

54 Ibid.

Cálculo del tamaño de la muestra:

$$n' = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q}{E^2}$$

Sabiendo que:

Z: nivel de confianza 90% siendo igual a 1.64

P: Valor estimado de la proporción 90% = 0.9

Q: 1-P 10% = 0.1

E: Error de muestreo 17%

N: Total de la población 23

n: Tamaño de la muestra

$$n' = \frac{(1.64)^2 * 0.9 * 0.1}{(0.17)^2} = 8.37$$

Considerando la corrección por población finita, se aplica la siguiente fórmula

$$n = \frac{n'}{1 + \frac{n'}{N}}$$

$$n = \frac{8.37}{1 + \frac{8.37}{23}} = 6.13$$

El tamaño de la muestra es de 6 empresas, de las cuales, 3 se encuentran liquidadas judicialmente y 3 en proceso de liquidación judicial. De acuerdo a su forma jurídica 4 son sociedades limitadas y 2 son sociedades anónimas. Sus edades oscilan entre los 41 y 21 años, tan solo una presenta 7 años de existencia. 2 de las empresas pertenecen al sector manufacturero, 1 empresa pertenece a cada sector de comercio, agropecuario, construcción y servicios, como así se puede observar en el cuadro 3.

Cuadro 3. Muestra objeto de estudio

No	NIT	Razón Social	Departamento	Ciudad	Macro Sector	Tamaño
1	800045422	CONFECCIONES MAVERICK LTDA EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	MANUFACTURERO	PEQUEÑA
2	800079596	INDUSTRIAS HIGH LAC LTDA EN LIQUIDACION EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	MANUFACTURERO	PEQUEÑA
3	890319729	MARIANO HERRERA CIA LTDA. EN REORGANIZACION EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	COMERCIO	PEQUEÑA
4	890305190	SEMILLAS ANDREE AGRICOLA LTDA EN LIQUIDACION EN LIQUIDACION	VALLE	CALI	AGROPECUARIO	PEQUEÑA
5	800201591	MAQUIPROYECTOS S.A. EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	CONSTRUCCION	PEQUEÑA
6	800227561	STEEL S.A. EN LIQUIDACION JUDICIAL	VALLE	CALI	SERVICIOS	PEQUEÑA

Fuente: Superintendencia de Sociedades

4.6.3. LIMITACIONES

Esta investigación tuvo por limitación la obtención de los estados financieros, dado que muchas de las empresas no presentaron a la superintendencia de sociedades sus estados financieros de manera continua, por tal razón en el análisis financiero de algunas empresas se realiza con los estados financieros de dos años o se realiza el análisis a los estados financieros de 4 años pero estos no son continuos entre ellos.

5. FORTALEZAS DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS

Las empresas pequeñas son muy importantes para el desarrollo económico y el equilibrio social en Colombia, por su contribución a la generación de riqueza, empleo, crecimiento económico y bienestar, ya que ellas poseen múltiples fortalezas, logrando un buen posicionamiento en el país y convirtiéndose en uno de los motores de la economía.

Las empresas pequeñas presentan ventajas frente a las demás empresas, debido a sus particulares características, como así lo explica el autor Francisco Velásquez al afirmar que “se necesita cambiar de paradigma, cambiar la reverencia por lo grande y comprender y aceptar lo que las investigaciones recientes han demostrado, tanto en Latinoamérica como en los países desarrollados que:”⁵⁵

- Los negocios jóvenes y pequeños generan más empleos que los grandes y viejos.
- Los negocios pequeños innovan y producen más avances tecnológicos que los grandes.
- Los negocios pequeños en general son más resistentes a cambios del entorno.
- Los negocios pequeños son laboratorios de mucha trascendencia para los profesionales y en algunos casos el reto intelectual en un pequeño negocio es mayor que el que exige una gran empresa.
- Mientras los negocios pequeños tienden a innovar, los grandes a adquirir.

55 VELASQUEZ VASQUEZ, Francisco. *La estrategia, la estructura y las formas de asociación: fuentes de ventaja competitiva para las pymes colombianas*. En. *estud.gerenc.2004*, vol.20, n.93, p. 73-97. [Base de datos en línea]. [consultado 20 mayo 2012]. Disponible en: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232004000400003&lng=en&nrm=iso. ISSN 0123-5923.>

- Lo arriesgado y poco interesante para la gran empresa es, en muchos casos, seguro y de alto interés para la pequeña empresa⁵⁶.

Las empresas pequeñas poseen múltiples fortalezas y “aunque no impresionen por el volumen y tengan pronóstico de éxito reservado, el impacto de las Pymes, por acumulación, es sustancial en la generación de empleo, en el desarrollo de nuevos productos y servicios, y en el crecimiento de la economía en general”⁵⁷ a continuación se puede observar las fortalezas que más se presentan en las empresas pequeñas.

- Tienen habilidad para responder y adaptarse rápidamente a las cambiantes condiciones del mercado.
- Pierden poco tiempo en actividades que no conforman el corazón del negocio.
- Sus empleados son, por lo general, muy leales.
- Reflejan el compromiso y la personalidad del fundador.
- Despliegan mejoras con rapidez, con lo cual obtienen beneficios de manera casi inmediata.
- Están muy cerca de sus clientes.
- Tienen el potencial suficiente como para desarrollar una excelente comunicación interna.
- Cada uno de sus miembros posee múltiples habilidades.
- La capacitación de los empleados está focalizada en lo que se necesita para alcanzar determinadas metas.
- La gente sabe cuál es el impacto de su trabajo en todo el negocio⁵⁸.

⁵⁶ *Ibid.*

⁵⁷ *Ibid.*

⁵⁸ *Ibid.*

De acuerdo a las fortalezas antes expuestas, se puede concluir que las pequeñas empresas presentan ventajas en comparación con las grandes empresas, ya que al ser más cercanas a sus clientes, ofrecen una atención personalizada, que les permite conocer mejor sus necesidades, gustos y preferencias, logrando adaptarse a los requerimientos de sus clientes y de esta manera poder innovar, lanzando al mercado nuevos productos y servicios.

Las pequeñas empresas tienen mayor rapidez para adaptarse a los cambios del mercado, debido a que presentan una mayor capacidad de reacción, puesto que su estructura poco jerarquizada le permite corregir sus errores más rápidamente, tomando decisiones oportunas. Estas fortalezas en conjunto permiten que las empresas al brindar un mejor servicio o proveer buenos productos tengan un alto volumen de ventas siendo esta otra de sus fortalezas que acompañada de la generación de empleo convierten a las empresas pequeñas en pieza fundamental para la economía y desarrollo del país.

Al conocer las fortalezas más relevantes de las pequeñas empresas, a continuación se pretende identificar las fortalezas que presentan las pequeñas empresas en la Ciudad de Santiago de Cali y los resultados de ellas.

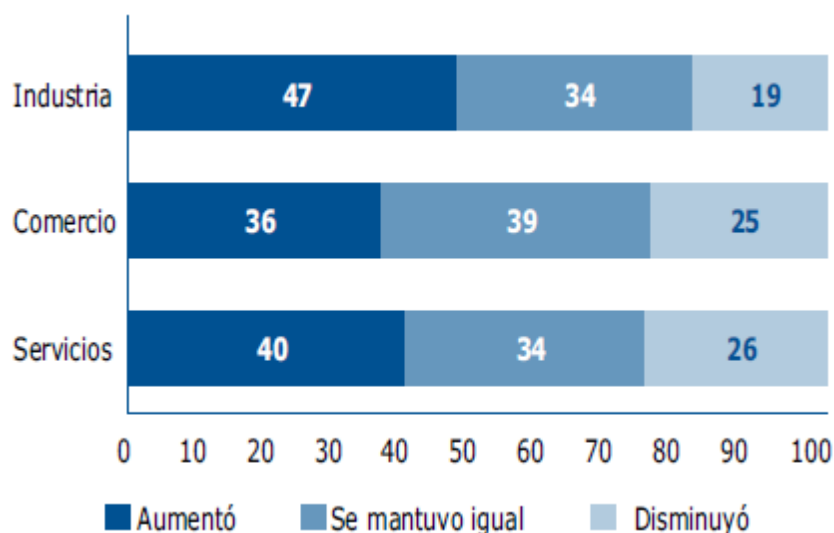
5.1 FORTALEZAS DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI.

Una de las principales fortalezas que presentan las pequeñas empresas en la ciudad de Santiago de Cali es el alto volumen de ventas y pedidos, como así lo demuestran los resultados de la gran encuesta pyme.

Los resultados de la encuesta correspondientes al primer semestre de 2011 para la ciudad de Cali muestran cómo los empresarios Pyme de esta ciudad tuvieron una percepción favorable en materia de situación actual de sus negocios. Por ejemplo, en el sector industrial, las variables que cuentan con la percepción más favorable fueron las ventas y los pedidos. Así, el porcentaje de empresarios que vio mejorar sus

niveles en aquellas variables durante el segundo semestre de 2010 con respecto al semestre inmediatamente anterior fue del 47% y el 55%, respectivamente, (ver Gráficos 1.2). Por su parte, los empresarios comerciales percibieron resultados menos favorables en comparación con la industria. En efecto, los porcentajes favorables alcanzaron un 36% y un 38% en materia de ventas y pedidos, respectivamente. El porcentaje de empresarios de servicios que vio mejorar dichas variables en el segundo semestre de 2010 fue del 40% y el 24%⁵⁹.

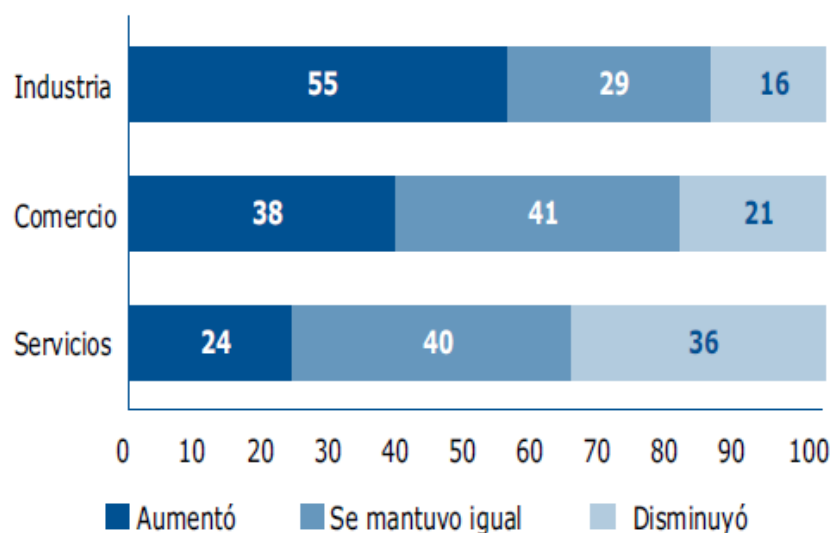
Gráfico 1. Con respecto al primer semestre de 2010, el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2010, (%)



Fuente: Gran encuesta pyme.

⁵⁹ ASOCIACIÓN NACIONAL DE INSTITUCIONES FINANCIERAS- ANIF, Op. Cit.

Gráfico 2. Con respecto al primer semestre de 2010, el volumen de pedidos recibidos durante el segundo semestre de 2010, (%)

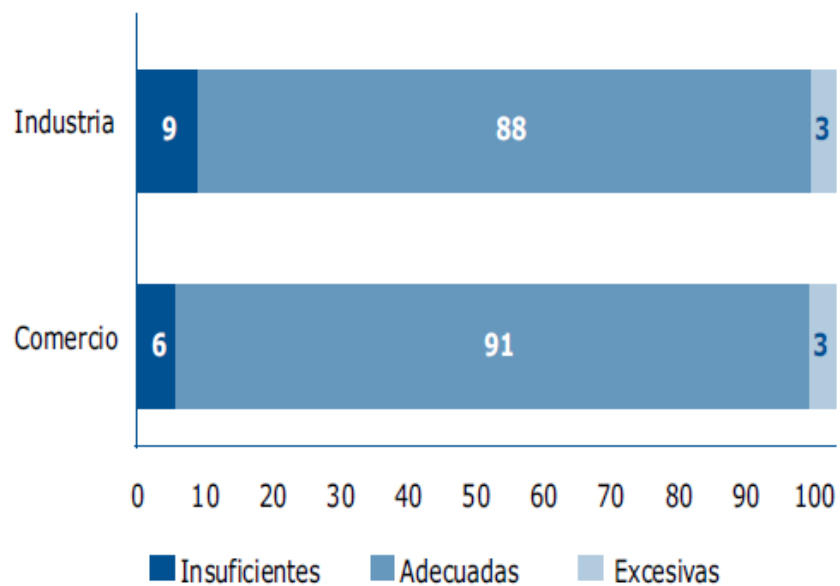


Fuente: Gran encuesta pyme.

Este nivel de ventas fue logrado gracias a otras de las fortalezas que presentan las empresas pequeñas de la ciudad como es el grado adecuado de existencias en las empresas comerciales y de servicios y el aumento del nivel de producción de las empresas industriales. Como así lo exponen los resultados de la gran encuesta pyme. “El 88% de las Pymes industriales y el 91% de las de comercio afirmaron que el nivel de existencias durante el segundo semestre de 2010 fue adecuado. Tan sólo el 9% y el 6%, consideraron que fueron insuficientes (ver Gráfico 3)”⁶⁰.

⁶⁰ Ibid.

Gráfico 3. Existencias (%)

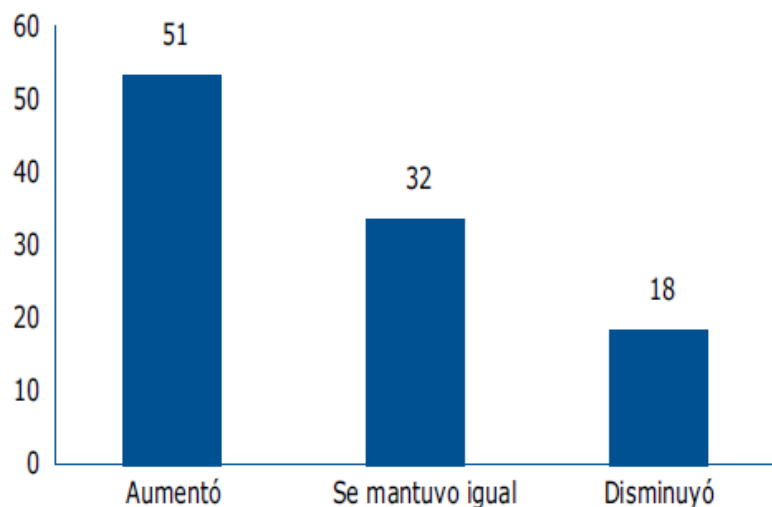


Fuente: Gran encuesta pyme.

“Por su parte, el 51% de los industriales consideró que su nivel de producción industrial se incrementó y tan sólo el 18% de ellos sufrió una disminución en esta variable, (ver Gráfico 4)”⁶¹.

⁶¹ Ibid.

Gráfico 4. Con respecto al primer semestre de 2010, el nivel de producción industrial durante el segundo semestre de 2010

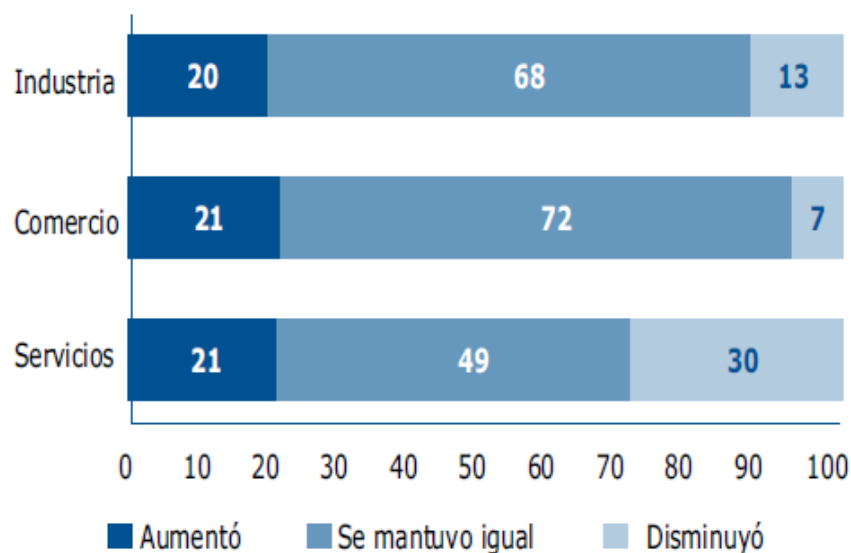


Fuente: Gran encuesta pyme.

Otra de las fortalezas que presentan las pequeñas empresas en la ciudad de Santiago de Cali es la generación de empleo, como así se ve reflejado en los resultados de la gran encuesta pyme puesto que, “la mayoría de los empresarios mantuvo constante su planta de personal durante el segundo semestre de 2010, un 68% en el caso de industria, un 72% en el caso de comercio y un 49% en el de servicios, (ver Gráfico 5)”⁶².

⁶² Ibid.

Gráfico 5. Con respecto al primer semestre de 2010, el número de trabajadores de su empresa durante el segundo semestre de 2010, (%)



Fuente: Gran encuesta pyme.

De acuerdo a los resultados de la gran encuesta pyme podemos concluir que las fortalezas más destacadas en las pequeñas empresas de la ciudad de Santiago de Cali son su alto volumen de ventas en las empresas industriales y de servicios y la estabilidad de las mismas en las empresas comerciales, también su alto volumen de pedidos en las empresas industriales y la estabilidad de los mismos en las empresas comerciales y de servicios.

Otra de las fortalezas destacadas fue el adecuado nivel de existencias de las empresas comerciales y de servicios y su alto nivel de producción en las empresas industriales. La generación de empleo es otra de las fortalezas que se presentan en las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali puesto que el empleo se mantuvo igual y su porcentaje de aumento fue mayor al porcentaje de disminución en las empresas industriales y de comercio.

6. DEBILIDADES DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS

Las empresas pequeñas aunque poseen importantes fortalezas logrando un posicionamiento en el mercado también presentan múltiples debilidades que no le permiten desarrollar todo su potencial. A continuación se exponen las principales debilidades que deben afrontar las pequeñas empresas.

6.1 ALTOS COSTOS

Una de las debilidades que se presentan en las empresas pequeñas “radica en el empleo de metodologías inadecuadas de costeo de los productos y servicios”⁶³ ocasionando unos costos más altos para la empresa puesto que las metodologías inadecuadas del costeo o “la no existencia de levantamiento de procesos dificulta el coherente desarrollo de los mismos, lo que se traduce en un sobre costo que supera el 20% del costo total del mismo.”⁶⁴ Estos sobre costos sumados al aumento imprevisto de los costos de la materia prima o suministros ocasiona que el empresario deba realizar una inversión adicional, a un cuando en muchas ocasiones no tengan el disponible necesario para hacerlo. Es en ese momento que el empresario toma decisiones como, trasladar estos sobre costos al precio del bien o del servicio o reducir los costos afectando la calidad de los mismos, convirtiéndose estas posibles soluciones en problemas mayores, puesto que al aumentar los precios o disminuir la calidad disminuirá las ventas.

6.2 COMPETENCIA

La competencia es otra de las debilidades que afecta a la pequeña empresa, esta competencia se divide en diferentes factores como los son el “contrabando, informalidad, evasión de impuestos, lavado de activos y piratería. La economía está cada vez más informalizada, debido a que al formalizarse se le reduce el

⁶³ VELASQUEZ VASQUEZ, *Op. Cit.*

⁶⁴ *Ibid.*

margen a la empresa, por lo que existe un incentivo para la informalidad”⁶⁵. La informalidad en la competencia es un factor que afecta directamente a las pequeñas empresas, puesto que estas empresas evaden impuestos, permitiéndoles ofrecer sus servicios o productos con un valor mas bajo en el mercado ocasionado una desviación de los clientes hacia ellos.

6.3 CONTRABANDO

El contrabando es uno de los factores de competencia que afecta a las empresas pequeñas convirtiéndose en una debilidad para las mismas y “a pesar de los esfuerzos hechos por el Gobierno para controlarlo, el contrabando que se financia con recursos provenientes del narcotráfico, sigue dificultando el desarrollo de las empresas”⁶⁶.

6.4 FALTA DE DEMANDA

La falta de demanda causada por los “problemas de competencia por exceso de oferta y prácticas desleales, es el principal problema hoy para la mayoría de las empresas”⁶⁷. Debido a que la falta de demanda es una debilidad de las empresas pequeñas que se presenta como consecuencia del cumulo de las debilidades antes mencionadas como lo son, los altos costos, la competencia y el contrabando, ocasionado una reducción en sus ventas y por ende de sus ingresos trayendo como consecuencia una reducción en sus utilidades y disminuyendo su capital de trabajo.

65 FUNDES. *La realidad de la pyme colombiana desafío para el desarrollo*. En *fundes.org*. [En línea] (2003), p 1-185. [Consultado 03 mar. 2012]. Disponible en <<http://www.fundes.org/uploaded/content/publicacione/1241969270.pdf>>

66 *Ibid.*

67 *Ibid.*

6.5 ACCESO AL MERCADO EXTERNO

Las pequeñas empresas se enfrentan a muchos obstáculos frente al acceso al mercado externo, ocasionando que muchas de ellas tomen una posición atípica frente a esta posibilidad de comercio puesto que los empresarios “ven difícil acceder a otros mercados pues desconocen cómo hacerlo y como se debe operar en otros países, además de los costos, seguidos de la falta de información y el financiamiento”⁶⁸.

Las empresas pequeñas exportadoras también deben afrontar inconvenientes a la hora de realizar su proceso de exportación como lo son la “tramitología y los costos. Los empresarios que han exportado encuentran que el número de trámites es excesivo, que exportar es costoso y que la imagen negativa del país los afecta”⁶⁹. Debido a estas barreras las empresas pequeñas poco se interesan en exportar dejando a un lado un buen mercado, que les permitiría aumentar sus ventas.

6.6 ROTACIÓN DE CARTERA

La rotación de cartera suele convertirse en una dificultad para las empresas pequeñas cuando no se tiene un adecuado control sobre ella ocasionando que se tenga cartera vencida, es decir cuando los créditos dados a sus clientes no son pagados oportunamente. Esta problemática surge por la ausencia de políticas de crédito por parte de las empresas pequeñas, que suelen dar crédito a sus clientes sin realizarles el adecuado análisis ya que muchos de ellos no poseen capacidad de pago o solo pueden responder por un crédito menor, también presentan falta de control para hacer el cobro oportuno de las cuentas vencidas. Las empresas pequeñas con una cartera vencida experimentan una serie de problemas en cadena ya que la falta de ingreso de dinero a causa de los créditos pendientes por cobrar afecta el capital de trabajo.

⁶⁸ *Ibid*

⁶⁹ *Ibid*

6.7 ROTACIÓN DE INVENTARIOS

La rotación de inventarios debe depender del tiempo que le tome a la pequeña empresa adquirir sus inventarios, puesto que la rotación no debe ser tan alta que afecte la disponibilidad de los productos, ni tan baja que implique tener demasiado stock. Las pequeñas empresas para tener un inventario suficiente deben apoyarse en políticas que les permiten una adecuada rotación de los mismos, puesto que una mala administración de inventarios es una dificultad que conlleva a disminución en las ventas si no se tienen los productos requeridos por el cliente, o altos costos si se poseen una gran cantidad de inventario, corriendo el riesgo de obsolescencia o deterioro del mismo. Independiente mente de la problemática que se presente en la administración de los inventarios el resultado final afectara financieramente a la empresa ya sea por la disminución de ventas o por los altos costos, viéndose afectado el capital de trabajo.

6.8 CAPITAL DE TRABAJO INSUFICIENTE

El capital de trabajo esta conformado por el efectivo, las cuantas por cobrar y el inventario, es por ello que las falencias antes mencionadas afectan el capital de trabajo, debido a que los altos costos de producción o de materiales sumado a los costos del alto stock o la obsolescencia de inventarios, la falta de demanda traducida a baja de ventas y la cartera vencida reducen el efectivo necesario para cubrir sus deudas, viéndose afectada la capacidad financiera para responder por sus pasivos a corto plazo, debido a esta problemática surge la necesidad de financiarse , es por esta razón que las empresas pequeñas necesitan fuentes de financiamiento, aunque muchas veces esta posible solución se convierte en una dificultad más.

6.9 ACCESO AL FINANCIAMIENTO

Las empresas pequeñas que deben derivar múltiples barreras debido a las diferentes debilidades que experimentan, ven en el acceso al financiamiento una posible solución a sus problemas, pero muchas veces esta posible solución se

convierte en un problema mayor puesto que “Los empresarios perciben desinterés de las entidades financieras en apoyarlos, además del desinterés, los empresarios no encuentran condiciones especiales en las líneas de crédito que les ofrecen debido a que las condiciones del crédito son consideradas como obstaculizantes”⁷⁰ entre otras muchas razones que serán ampliadas en otro capítulo.

Se puede concluir que las debilidades de las empresas pequeñas se encuentran interrelacionadas entre sí, dado que una debilidad con lleva a la otra y el cumulo de ellas genera una incapacidad de generar recursos para responder por sus necesidades de corto plazo haciéndose necesario acceder a una fuente de financiación que de no ser posible la empresa corre el riesgo de quedarse ilíquida siendo este un grave problema financiero. Por tal razón y después de clasificar las debilidades que presentan las empresas pequeñas a continuación se exponen las debilidades identificadas en las pequeñas empresas en la Ciudad de Santiago de Cali.

6.10 DEBILIDADES DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI

Las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali no son ajenas a las debilidades que presentan las empresas pequeñas en general como así lo demuestran los resultados de la gran encuesta pyme.

Las Pymes industriales caleñas identificaron la falta de demanda como el principal problema para el desarrollo de sus actividades (23% de los entrevistados). El costo de los insumos se ubicó en el segundo lugar del ranking con una participación del 15%. El capital de trabajo insuficiente y la rotación de cartera obtuvieron un

⁷⁰ *Ibid*

porcentaje del 14% y el 12%, ubicándose en tercer y cuarto lugar, respectivamente (ver Gráfico 6)⁷¹.

Gráfico 6. Sector industria: principal problema (%)



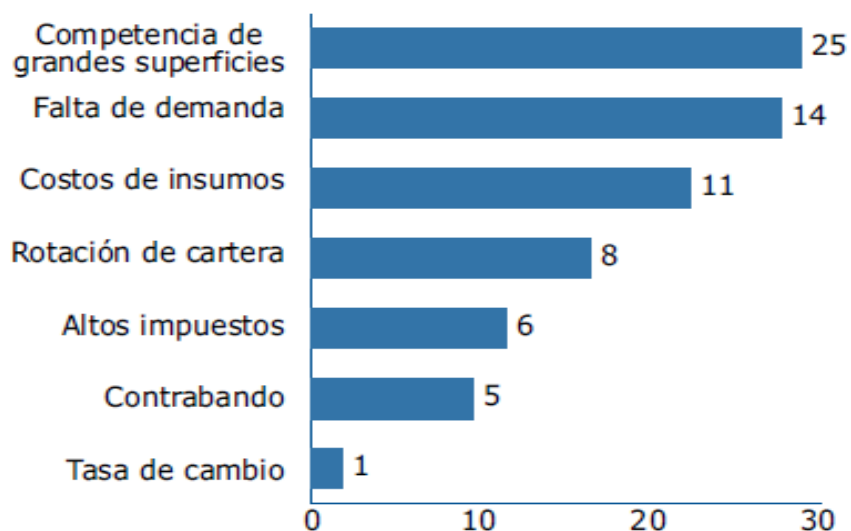
Fuente: Gran encuesta pyme.

Las Pymes comerciales consideraron la competencia de las grandes superficies como el principal problema para el desarrollo de sus actividades (24% de los entrevistados). La falta de demanda se ubicó en el segundo lugar del ranking con una participación del 15%. Por su parte, el costo de los insumos y la rotación de cartera obtuvieron porcentajes del 11% y el 8%, ubicándose en tercer y cuarto lugar, respectivamente (ver Gráfico 7)⁷².

⁷¹ ASOCIACIÓN NACIONAL DE INSTITUCIONES FINANCIERAS- ANIF, *Op. Cit.*

⁷² *Ibid.*

Gráfico 7. Sector comercio: principal problema (%)

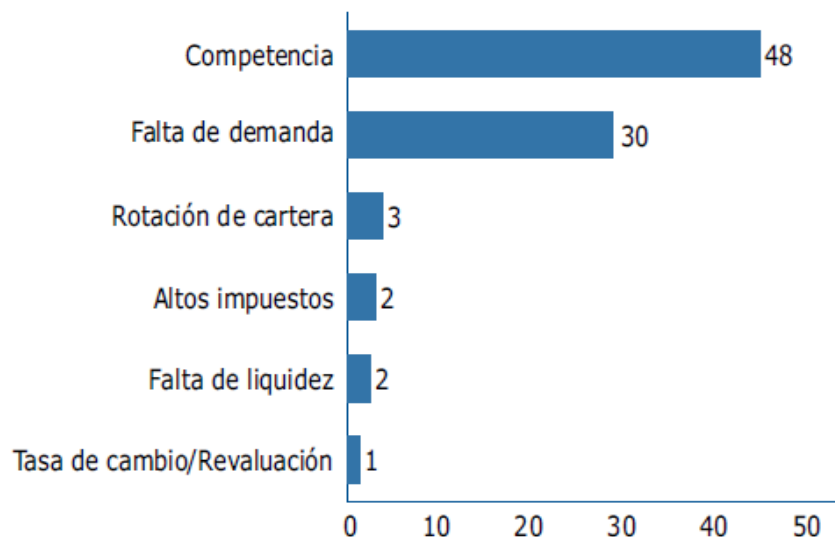


Fuente: Gran encuesta pyme.

“Para las Pymes de servicios en Cali, los principales problemas fueron la competencia, especialmente de precios, y la falta de demanda, con porcentajes del 49% y el 30%, respectivamente, (ver Gráfico 3)”⁷³.

⁷³ *Ibid.*

Gráfico 8. Sector servicios: principal problema (%)



Fuente: Gran encuesta pyme.

La competencia, la falta de demanda, los costos y la rotación de cartera son las principales debilidades que se presentan de manera generalizada en las empresas pequeñas de la ciudad de Santiago de Cali, así lo demuestra los resultados de la gran encuesta pyme. Siendo estos resultados muy útiles para este trabajo de investigación, debido a que, es de gran importancia reconocer las debilidades las cuales deben afrontar las empresas pequeñas en la ciudad, puesto que estas debilidades cuando no son detectadas y no se toman las medidas correctivas a tiempo, el efecto que ellas generan pueden ocasionar problemas financieros en un futuro. Un claro ejemplo es que una pequeña empresa al presentar altos costos, tener una fuerte competencia y a su vez presentar una falta de demanda, presentara bajos ingresos ocasionado por las pocas ventas y sumado a una lenta rotación de cartera ocasionara una falta de liquidez, siendo este un problema financiero que a gran escala y sin una pronta solución se podrá convertir en una de las posibles causas de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali, de presentarse estas falencias en ellas.

7. ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS

Las empresas pequeñas necesitan recursos económicos para el desarrollo normal de sus actividades, para la adquisición de bienes, realizar inversiones, entre otros muchos requerimientos. Por tal razón es de gran importancia que las empresas tengan una adecuada estructura financiera, ya que esta es la forma en que se financian los activos de una empresa. En otras palabras la estructura financiera es “la mezcla de los recursos que ya utilizan para la adquisición de sus activos apoyados en las fuentes de financiamiento de corto y largo plazo así como de su patrimonio, y conociendo la estructura de capital como un subconjunto de esa estructura financiera apoyada en las fuentes de financiamiento de largo plazo y su patrimonio”⁷⁴.

La estructura financiera es muy importante para las empresas pequeñas, ya que, de la composición de ella depende la adecuada financiación de las mismas, puesto que las empresas se ven abocadas a una dualidad en su proceso de financiación, dado que deben optar por financiarse con recursos propios o con terceros, teniéndose que enfrentar a la opción de cuándo usar uno u otro, o bien en qué medida lograr una adecuada combinación de ambos.

Para la toma de decisiones sobre una apropiada estructura financiera las empresas cuentan con una diversidad de herramientas que las empresas pequeñas normalmente no utilizan, puesto que “no existe el manejo de elementos financieros, tales como presupuestos, control de costos, estados financieros actualizados, estados de resultados, etc. que permitan una proyección financiera para una adecuada toma de decisiones”⁷⁵.

74 CARVAJAL, Ingrid y MONROY, Wilson. *Preparación de las pymes para el ingreso al mercado de capitales*. [En línea]. (2011). [consultado 5 jun. 2012]. Disponible en <<http://www.amvcolombia.org.co/attachments/data/20111228193101.pdf>>

75 SANTA ÁLVAREZ, Gloria Liliana. *Incidencia de la carga tributaria sobre el desempeño de las Pymes de Bogotá*. En: *Revista Academia y Virtualidad*. Universidad Militar Nueva Granada; Vol. 2 N 1, p 229-254 (2009). [En línea]. [Consultado 15 jun. 2012]. Disponible en <<http://virtual.umng.edu.co/insedi/v2/revista/articulos/16.pdf>>

Estas falencias presentadas por las empresas a la hora de tomar decisiones son conducidas por el hecho de que “estas empresas son manejadas por la figura de gerente-dueño, el cual normalmente ejerce multiplicidad de funciones, no permitiéndoles un planeamiento adecuado del destino de los recursos de su empresa, situación que los lleva a una permanente toma de decisiones del día a día”⁷⁶. Por tal razón las empresas pequeñas presentan problemas en su estructura financiera, como lo son:

En primer lugar, una insuficiente dotación de recursos propios, obligándolas a financiarse principalmente con entidades de crédito, dada su incapacidad de acudir a los mercados de valores.

En segundo lugar, se observa que esta financiación ajena es de forma significativa de corto plazo, aún en el supuesto de tener que cubrir necesidades financieras de carácter más permanente, al carecer de la disponibilidad de garantías reales necesarias para la cobertura exigida en la financiación a largo plazo⁷⁷.

De las problemáticas sufridas en la estructura financiera de las pequeñas empresas se puede deducir que además de padecer insuficiencias de recursos propios, acceden en malas condiciones a los mecanismos de financiación con terceros, lo cual no solo perjudica su estado de resultados a causa del aumento de sus intereses sino también que se ven afectadas las decisiones de inversión, ya que ellas no dependen solamente de las expectativas de rentabilidad sino también de los recursos que posean las empresas para invertir, acarreando como consecuencia restricción en su desarrollo y crecimiento.

La información antes expuesta se puede ver evidenciada en la estructura financiera de las empresas pequeñas y medianas en Colombia que “está basada en el corto plazo el cual en promedio es del 42,89% de su estructura financiera con una baja participación del endeudamiento a largo plazo en promedio está en el 8,96%, dejando una estructura de capital del 57,11%”⁷⁸. Así queda expuesto, en

⁷⁶ *Ibid.*

⁷⁷ *Ibid.*

⁷⁸ CARVAJAL y MONROY, *Op. Cit.*

un estudio realizado, a los estados financieros de las empresas pequeñas y medianas en Colombia reportados en la Superintendencia de sociedades al 31 de diciembre de 2010, en la investigación de la preparación de las pymes para el ingreso al mercado de capitales; la cual explica que:

Las Pymes están basando su capital de trabajo con el corto plazo lo que podría estar soportado en el bajo nivel y penetración del mercado de capitales en Colombia, lo que las lleva a buscar como se ha visto financiación a través del sistema financiero y no se han preocupado por buscar otros mecanismos que les permitan inyectar nuevos recursos a sus empresas, cubriendo su necesidad de financiamiento de largo plazo con créditos bancarios de corto plazo, incrementando el riesgo de liquidez para cubrir estas obligaciones. Las Pymes deben propender por configurar su estructura de capital efectuando una mezcla óptima entre sus deuda de largo plazo y financiamiento, logrando un óptimo apalancamiento financiero que les permita reducir el costo promedio ponderado de capital y así tener un bajo nivel de riesgo liquidez⁷⁹.

Se puede concluir que la estructura financiera de las empresas pequeñas en Colombia presenta una mayor participación de deuda con terceros en comparación a la financiación con capital propio. Presentando una mayor acumulación de pasivos a corto plazo representando un riesgo de iliquidez para las empresas, ya que la participación de la deuda a largo plazo es mínima, incumpliendo con el principio general de las finanzas que dice “los activos corrientes se financian con pasivo corriente, y los activos no corrientes con pasivo de largo plazo o patrimonio”⁸⁰. En este caso las empresas podrían estar realizando lo contrario al financiar activos no corrientes con pasivos de corto plazo, colocando a las empresas en graves problemas de liquidez. A continuación se identificara la estructura financiera de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali.

⁷⁹ Ibid.

⁸⁰ ORTIZ ANAYA, Héctor. *Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera*. 14 ed. Bogotá D.C.: Universidad Externado de Colombia, 2011. p 49-88

7.1 ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI

Aunque los resultados de la estructura financiera de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali, no fueron encontrados en esta investigación, si se obtuvo la información de las fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas y el plazo al que fueron aprobados, siendo estos factores determinantes para la estructura financiera.

Conforme a los resultados de la gran encuesta pyme los proveedores siguen siendo la fuente de financiación alternativa más importante para las Pymes de industria y comercio 19% y 18%, respectivamente, mientras que para el sector servicios es el *leasing* con 30%. La financiación con recursos propios ocupa el segundo lugar para la Pymes del sector servicios 6% mientras que para las pymes del sector industria y comercio representan un tercer lugar con un 5%. Además, el 47% de las empresas manufactureras de Cali, el 53% de las comerciales y el 30% de las de servicios acudieron a los intermediarios financieros formales para satisfacer sus necesidades de recursos en el segundo semestre de 2010.⁸¹

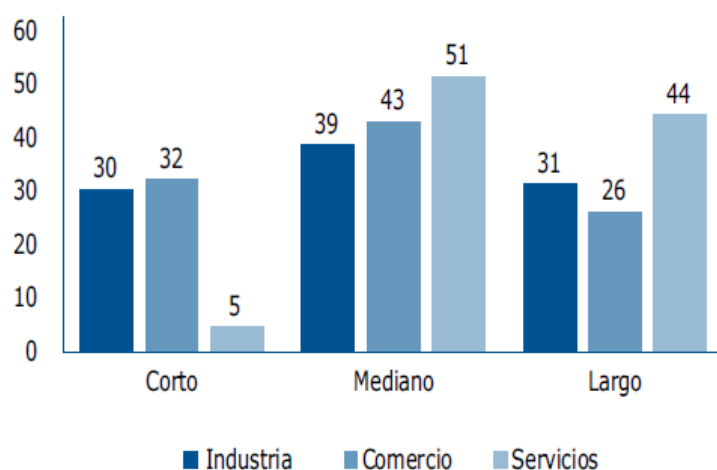
Con la identificación de las fuentes de financiamiento se hace necesario el reconocimiento de los plazos de pago los cuales son:

En los tres macrosectores, el mediano plazo (entre 1 y 3 años) fue el más solicitado, un 40% en el caso de industria, un 42% en comercio y un 51% en servicios. Asimismo, dicho plazo fue el más aprobado (39%, 43% y 51%, respectivamente). En segundo lugar se ubicaron los créditos a largo plazo (más de tres años) con cerca de una tercera parte de las solicitudes y las aprobaciones en los casos de industria y comercio (Ver Gráfico 9)⁸².

⁸¹ ASOCIACIÓN NACIONAL DE INSTITUCIONES FINANCIERAS- ANIF, *Op. Cit.*

⁸² *Ibid.*

Gráfico 9. ¿A qué plazo le fue aprobado?



Fuente: Gran encuesta pyme.

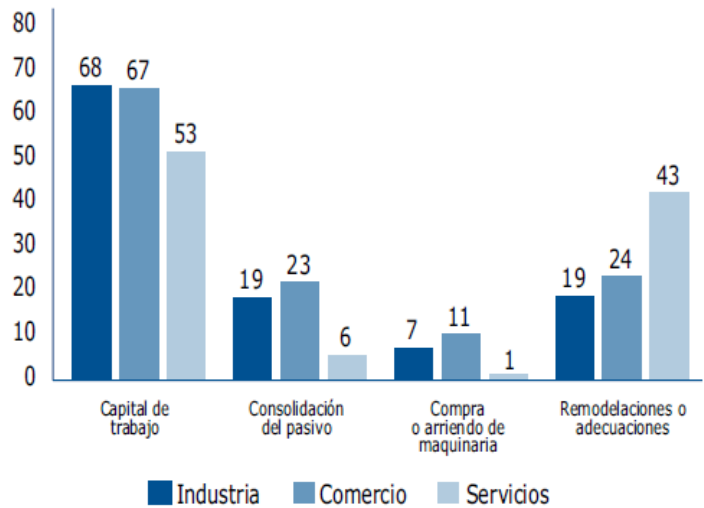
De acuerdo a los resultados antes mencionados y a pesar de no conocer el porcentaje de participación de los pasivos y patrimonio en la estructura financiera de las empresas pequeñas de la Ciudad de Santiago de Cali, si se puede reconocer sus factores determinantes, como lo son: que las empresas pequeñas en esta ciudad, se financian en mayor medida con recursos de terceros ya sea con proveedores o entidades financieras, entre otras fuentes de financiamiento, y la financiación con recursos propios es poco utilizada. También se puede apreciar que la financiación de estas empresas es a mediano plazo, seguida por el largo plazo para las empresas del sector de industria y servicios, y de corto plazo para el sector comercio.

Estas cifras reflejan como las empresas pequeñas de la ciudad de Santiago de Cali se asemejan a la estructura financiera de las empresas de Colombia puesto que en ellas se reflejaba una mayor utilización de recursos de terceros frente a los recursos propios, aunque difiere en el plazo de la deuda, puesto que en las empresas pequeñas de Colombia, la financiación es a corto plazo y en una menor medida a largo plazo y en las empresas pequeñas de Santiago de Cali prima el pago de la deuda a mediano plazo, seguido por el largo plazo para las empresas del sector industrial y de servicios, tan solo para el sector comercio el pago de la deuda a corto plazo ocupa un segundo lugar.

Reconociendo los factores de la estructura de financiamiento de las empresas pequeñas de la ciudad de Santiago de Cali, es de gran importancia identificar la utilización de los recursos financiados. Conforme a los resultados de la gran encuesta pyme, a continuación se expone la destinación de los recursos de las empresas en la ciudad de Santiago de Cali:

Los recursos solicitados por las Pymes caleñas al sistema financiero se utilizaron principalmente para capital de trabajo, alrededor del 68% en industria, un 67% en comercio y un 53% en servicios. En segundo lugar se ubicaron las remodelaciones y adecuaciones como principal destino de los recursos. De hecho, el porcentaje de empresas industriales, comerciales y de servicios que utilizó estos recursos para dicho fin fue del 19%, el 24% y el 43%, respectivamente. Dentro de los sectores de industria y comercio adquiere particular importancia la consolidación de pasivos, ya que el 19% y el 23%, respectivamente de los recursos solicitados se utilizaron para esto (Ver Gráfico 10)⁸³.

Gráfico 10. Los recursos recibidos se destinaron a



Fuente: Gran encuesta pyme.

⁸³ Ibid.

Se puede observar como las empresas pequeñas de la ciudad de Santiago de Cali utilizan los recursos financieros para capital de trabajo y para consolidación del pasivo de la misma manera que para remodelaciones o adecuaciones, dejando ver como las empresas difícilmente adquieren deudas o financiamiento con el objetivo de desarrollar nuevos proyectos que representen un crecimiento para la organización, lo cual evidencia la situación de sobrevivencia en que éstas se desenvuelven.

8. FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS

Las empresas pequeñas requieren fuentes de financiamiento ya que “toda empresa pública o privada, necesita recursos financieros (dinero) ya sea para realizar sus funciones actuales, para ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que requieran inversión. Cualquiera que sea el caso, los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en su proceso de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazos, se le conoce como fuentes de financiamiento”⁸⁴. Por las razones antes mencionadas es de gran importancia que las empresas tengan acceso a diferentes fuentes de financiamiento que les permitan obtener recursos financieros para el normal desarrollo de sus actividades, como también para consolidar su pasivo, comprar maquinaria o equipos y fortalecer su capital de trabajo entre otras muchas necesidades que requieren ser cubiertos por recursos financieros, a continuación se exponen las diferentes fuentes de financiamiento a las que pueden tener acceso las empresas pequeñas.

8.1 RECURSOS PROPIOS Y PROVEEDORES

Sergio Clavijo presidente de la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF) afirma que “Las empresas de menor tamaño, a diferencia de las grandes, financian más su actividad con recursos propios y con proveedores que con crédito financiero”⁸⁵. Los recursos propios y proveedores son las fuentes de financiamiento más cercanas a la pequeña empresa debido a su cómodo acceso, como así lo explica el presidente de ANIF al afirmar que “las empresas Pyme terminan financiando su actividad principalmente con recursos propios o a través de otras fuentes con menores requisitos-trámites (como los proveedores),

⁸⁴ HERNÁNDEZ H, Abraham; HERNÁNDEZ V., Abraham & HERNÁNDEZ S., Alejandro. *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. México: Thomson Editores, 2006, 250 p.

⁸⁵ CLAVIJO, Op. Cit.

disminuyendo su demanda y necesidad por crédito bancario de más difícil consecución”⁸⁶.

8.2 INVERSIONISTAS

La inyección de capital privado es otra fuente de financiamiento que utilizan las empresas pequeñas por medio de inversionistas que les permiten tener acceso a capital ya sea para consolidar el pasivo, adecuar o remodelar las instalaciones o invertir en la producción de un nuevo bien o servicio, además estos inversionistas privados aportan dirección estratégica, contactos y dotan a los proyectos de una estructura sólida.

8.3 CRÉDITO BANCARIO

El crédito bancario es también una fuente de financiamiento utilizada por las pequeñas empresas, aunque existe mucha controversia por el acceso a ella debido a las garantías solicitadas, tasas de interés, montos aprobados y plazos, pero no por ello deja de ser una opción para poder financiarse, claro esta que se debe de tener en cuenta algunos aspectos como:

1. Determinar el monto de los recursos necesarios, para cubrir esas necesidades monetarias.
2. Decide el tiempo que necesita para amortizar el préstamo sin poner en peligro la estabilidad de la empresa y sin descuidar la fecha de los vencimientos de los pagos e incluso periodos de gracia.
3. Verificar la tasa de interés a la que está sujeto el préstamo, si es fija o variable, si toma la tasa líder del mercado o el costo porcentual promedio. Se consideran varios escenarios (diferentes tasas con sus respectivos cuadros de amortización), así como la tendencia de la inflación.

⁸⁶ *Ibid.*

4. Decide y considera si el préstamo será en moneda nacional o en dólares⁸⁷.

Teniendo en cuenta los aspectos antes mencionados a continuación se expone “la oferta crediticia que hace el sector bancario a las MIPYMES de Colombia. En la siguiente tabla se muestra la entidad financiera que ofrece el crédito, la línea de crédito para MIPYMES y otros aspectos que se deben tener en cuenta para acceder a este servicio”⁸⁸.

Cuadro 4. Oferta crediticia del sector bancario a las MIPYMES de Colombia

Banco	Línea de crédito	Monto-Plazo	Tasa de Interés	Requisitos y garantías	Beneficios
Banco Agrario S.A.	Capital de Trabajo	Hasta tres años para capital de trabajo y hasta cinco años para inversión.	De acuerdo con el plazo pactado	Hipoteca. Prenda. Respaldo del Fondo Nacional de Garantías.	Amortización: Mensual. Trimestral o Semestral.
Banco de Crédito	Credicash Pyme		Varían según riesgo del cliente.	Certificado de existencia. Declaración de renta. Estados financieros.	Crédito de libre inversión. Disposición inmediata del capital. Sin cuota de manejo los primeros seis meses prorrogables según consumo.
Banco de Occidente	Empresarial: cartera ordinaria	90 días prorrogables.	Trimestre anticipado o su tasa equivalente	Garantía. Real	Uso crédito para capital de trabajo. Compra de activos fijos. Ampliación o renovación de la planta y nuevos proyectos. Liquidez al corto plazo.
Bancafé	Cupo Pyme	Doce meses		Certificado de existencia. Declaración de renta. Estados financieros. Respaldo del Fondo Nacional de Garantías.	Disponibilidad de un cupo de crédito. Sólo paga intereses por parte de cupo utilizado. Puede realizar abonos extraordinarios cuando desee.

⁸⁷ HERNÁNDEZ, Op. Cit.

⁸⁸ PYMESFUTURO. Líneas de crédito para mipymes. En: pymesfuturo.com [En línea]. [Consultado 10 mayo. 2012]. Disponible en <http://www.pymesfuturo.com/Pymes_bancos.htm>

Banco	Línea de crédito	Monto-Plazo	Tasa de Interés	Requisitos y garantías	Beneficios
Av Villas	Cartera ordinaria	De 1 hasta 7 años según destino	De acuerdo con las políticas vigentes en el momento del desembolso	De acuerdo con el estudio de crédito que se realice. Posibilidad de Fondo Nacional de Garantías.	Permite a la empresa contar con recursos. Para inversión en su crecimiento. Proporciona plazos adaptados a necesidades particulares de crédito. Posibilidad de solicitar cupo rotativo.
Banco Caja Social	Capital de trabajo	Hasta 12 meses		Declaración de renta. Estados financieros.	Cuota fija única durante la vigencia del crédito. Elegir financiación directa al Banco o Bancóldex, a través de las líneas de fomento. Facilidad para el pago de la cuota a través del servicio de débito automático.
Banco Davivienda	Línea Pyme	90 días.			Para atender sus necesidades de crédito en el corto plazo. La empresa podrá disponer de estos recursos de manera automática a través de pagos electrónicos o por giro de cheques. La Pyme dispondrá de un cupo que cubrirá sus necesidades de canje, sobregiro y tesorería con atractivas tasas de interés.
Banco de Bogotá	Capital de trabajo	Corto, mediano y largo plazo.	De acuerdo con las necesidades del cliente		Financia capital de trabajo. Asesoría para obtener los instrumentos de financiación.
Banco GNB Sudameris	Crédito de dinero	Hasta 5 años		El crédito debe ser cubierto por la garantía en un 130%. Garantías hipotecarias.	Provee liquidez al beneficiario del crédito para destinatario a financiar sus actividades y/o inversiones.
Banco Popular	Cupo múltiple de crédito	Créditos a corto, mediano y largo plazo con vigencia de un año.	tasa preferencial	A convenir. Esta línea se puede trabajar con el FNG.	
Banco Santander	Crédito Rotativo	Máximo un año.		Poseer cuenta corriente. Información legal y financiera de la empresa debidamente actualizada.	Disponibilidad inmediata de recursos. Agilidad en las transacciones crediticias. Fácil acceso a diferentes líneas de crédito.

Banco	Línea de crédito	Monto-Plazo	Tasa de Interés	Requisitos y garantías	Beneficios
Bancolombia	Crédito en pesos: compra todo empresarial.	De 12, 24 y 36 meses.	La tasa establecida es la DTF + puntos definidos por política.	Ser cliente del Banco. Información legal y financiera de la empresa debidamente actualizada.	Agilidad y seriedad en la prestación del servicio. Bajo interés de financiación. Cómodas cuotas mensuales o trimestrales.
BBVA	Capital de trabajo y proyectos de inversión.	de 12 meses en capital de trabajo y de 5 en inversión	Son diferenciales dependiendo de las políticas internas de riesgo que maneja la entidad y de la capacidad de pago del cliente. Además se suman estudios sectoriales que determinan el nivel de riesgo.	Estados financieros del último año y del año en curso. Declaración de renta. Descripción del proyecto. Se pueden aplicar garantías del Fondo Nacional de Garantías (FNG) y el Fondo Agropecuario de Garantías.	Acceso y portafolio de productos. Incentivo en capacitación rural.
Colpatria	Crédito rotativo Pyme	Plazo 24 meses		Declaración de renta de los últimos dos años. Estados financieros (PyG) de los últimos dos años. Estados financieros (PyG) del año en curso.	Cupo de sobregiro. Cupo de tarjeta de crédito empresarial. Puede obtener otras líneas de crédito.
Megabanco Banco Bogotá	Mega propósito	Plazo sujeto a destino inversión	Puede ser fija o de variable	De acuerdo a políticas	Financiación de activos fijos. Capital de trabajo y capitalización empresarial.

Fuente: pymesfuturo

De acuerdo a la tabla de la oferta crediticia que hace el sector bancario a las MIPYMES de Colombia, se puede observar como solo el 40% de los bancos ofrecen crédito a largo plazo a las MIPYMES, exigiendo garantías como las hipotecas, quedando evidenciado la restricción del crédito a largo plazo para ellas dada su poca oferta y la exigencia de garantías, siendo la opción de adquirir créditos a corto plazo la más asequible para las MIPYMES, puesto que los bancos presentan una mayor oferta de estos créditos con un 60% a corto plazo.

8.4 FACTORING

El factoring es una forma para adelantar el mecanismo de cobro en la empresa sin tener que optar por fórmulas como el descuento comercial, idóneo para las pequeñas empresas, para que no presenten problemas con su cartera, ya que la entidad financiera proporciona un soporte en la clasificación del crédito del cliente y las labores administrativas de cobro, puesto que, el factoring es una transferencia de crédito comercial de su titular a un tercero llamado factor el cual efectúa el pago de contado al vendedor sin esperar el vencimiento del crédito, recibiendo a cambio el pago de los gastos de intervención.

8.5 LEASING

El Leasing Financiero es una alternativa a la cual pueden acceder las pequeñas empresas para financiar los proyectos de infraestructura y los activos fijos productivos, dado que el Leasing es un contrato en el cual es entregado la tenencia de un activo productivo para su uso y goce durante un plazo establecido, a cambio de un canon de arrendamiento periódico. Al final del contrato, el cliente tiene derecho a adquirir el activo por un porcentaje del valor de compra pactado desde el principio, denominado Opción de adquisición. Existe otra modalidad de Leasing denominada Arrendamiento Operativo, en la cual no se pacta una opción de adquisición. Esta fuente de financiamiento le permitirá a las empresas pequeñas una oportunidad de inversión para adquirir equipos o maquinaria.

8.6 CRÉDITO DE APOYO GUBERNAMENTAL

El estado reconoce la importancia de que la pequeña empresa pueda financiarse, realizando un esfuerzo por canalizar recursos ha creado diferentes fondos y entidades públicas financieras que permitan atender las necesidades financieras y acceso a capital de las pequeñas empresas.

El Estado pone a disposición de las PYMES diferentes fuentes de financiamiento, a bajo costo y respaldado por el Fondo Nacional de Garantías. A continuación se presentan algunas de las principales líneas de crédito que el gobierno ofrece como alternativa de financiamiento a las PYMES en Colombia:

8.6.1 FOMIPYME. Su principal objetivo del Fondo es la modernización y desarrollo tecnológico de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de la cofinanciación de programas, proyectos y actividades para su desarrollo tecnológico.

Servicios: Creación de empresas - Apoyo a Minicadenas Productivas - Desarrollo Tecnológico y Productivo - Acceso a mercados y comercialización - Innovación en Pyme.

8.6.2 FINDETER – ACOPI. La Financiera de Desarrollo Territorial S.A – FINDETER, la Asociación Colombiana de Medianas y Pequeñas Industrias - ACOPI y el Fondo Nacional de Garantías – FNG suscribieron el 18 de marzo de 2004, un Convenio de Alianza Estratégica con el fin de incentivar la generación de iniciativas de inversión relacionadas con el sector empresarial PYME.

8.6.3 FONADE. Su misión es la de promover el desarrollo integral de las pequeñas y medianas empresas en consideración a su participación para la generación de empleo, desarrollo regional, la integración entre sectores económicos y el aprovechamiento productivo de pequeños capitales.

Servicios: Diagnóstico empresarial para la innovación y la reconversión - Implementación de proyectos de reconversión industrial - Implementación de nuevas tecnologías - Asistencia técnica integral de los procesos de reconversión industrial - Proyectos de modernización empresarial que busquen la comercialización internacional.

8.6.4 Fondo Nacional De Garantías – FNG. La función de esta entidad es respaldar los créditos ante el sistema financiero, que hayan sido otorgados para financiar proyectos liderados por personas naturales o jurídicas, hasta un porcentaje de este.

Servicios: Los rubros y montos financiables varían de acuerdo a la entidad ante la que se solicite el crédito y la línea de crédito misma.

8.6.5 Fondo Biocomercio Colombia (Programa especial para artesanías). Propende por el diseño y desarrollo de mecanismos que impulsen la inversión y el comercio de los productos y servicios de la biodiversidad o amigables con ella para alcanzar los objetivos del Convenio de Diversidad Biológica y el desarrollo sostenible de Colombia.

Servicios: Apoyo para solucionar escasez de materia prima - Apoyo a la organización de los productores - Aplicación de tecnologías limpias y eficientes - capacitación en técnicas específicas de producción - capacitación empresarial - asesoría en diseño - apoyo a la promoción y comercialización de productos - apoyo a la divulgación de oficios y sus técnicas.

8.6.6 BANCOLDEX. Su función es la de facilitar el acceso al crédito a las micro, pequeñas y medianas empresas - MIPYMES, ofreciéndoles a través del Fondo Nacional de Garantías - FNG o sus fondos regionales, una garantía automática. Esta garantía disminuye el riesgo crediticio al intermediario financiero en un porcentaje del crédito solicitado con recursos Bancóldex.

Servicios: Crédito para Micros, pequeñas y medianas empresas que presenten solicitudes de crédito bajo el cupo especial de crédito "Apoyo a la Productividad y Competitividad" - Programa "aProgresar"⁸⁹.

Después de conocer las diferentes fuentes de financiamiento que pueden acceder las pequeñas empresas, a continuación identificaremos las fuentes de financiamiento de las empresas pequeñas de la ciudad de Santiago de Cali

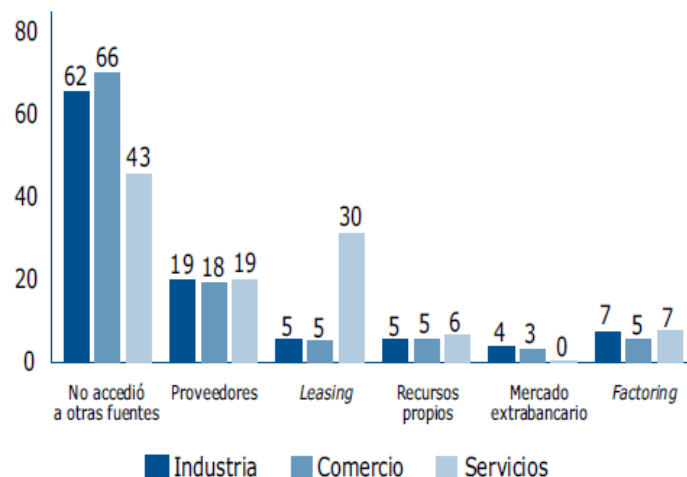
8.7 FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI

La realidad de las pequeñas empresas en la ciudad de Santiago de Cali no es lejana de la realidad de las pequeñas empresas del país en cuanto al acceso a fuentes de financiamiento puesto que los proveedores siguen siendo la fuente de financiación alternativa más importante para las "Pymes de industria y comercio 19% y 18%, respectivamente, mientras que para el sector servicios es el *leasing* con 30%. Por su parte, el mercado extrabancario es la opción menos utilizada por las pequeñas y medianas empresas en Cali (Ver Gráfico 11)"⁹⁰.

⁸⁹ *Ibid.*

⁹⁰ ASOCIACIÓN NACIONAL DE INSTITUCIONES FINANCIERAS- ANIF. *Op. Cit.*

Gráfico 11. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación?

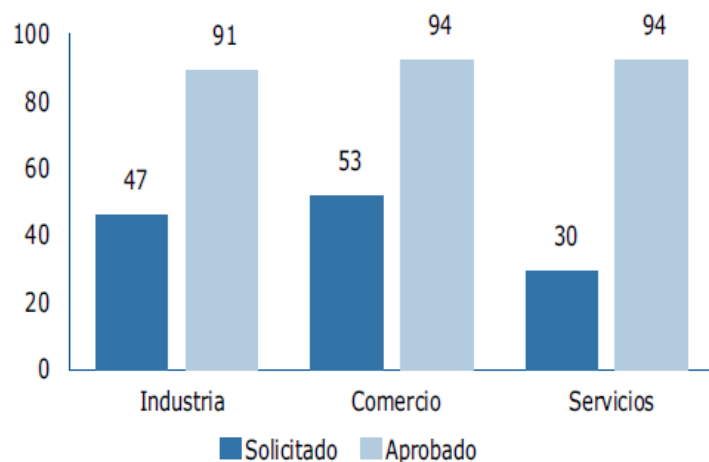


Fuente: Gran encuesta pyme

Las empresas pequeñas de la ciudad de Santiago de Cali también acudieron al crédito bancario como así lo demuestran los resultados de la gran encuesta pyme, ya que “el 47% de las empresas manufactureras de Cali, el 53% de las comerciales y el 30% de las de servicios acudieron a los intermediarios financieros formales para satisfacer sus necesidades de recursos en el segundo semestre de 2010 (Ver Gráfico 12)”⁹¹.

⁹¹ *Ibid.*

Gráfico 12. Durante el segundo semestre de 2010, ¿solicitó crédito con el sistema financiero? ¿Le fue aprobado? (% de respuestas afirmativas)



Fuente: Gran encuesta pyme

De acuerdo a los resultados antes mencionados se puede observar las diferentes fuentes de financiamiento que utilizan las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali, aunque un resultado que llama mucho la atención y es signo de alarma es el alto porcentaje de las empresas que no accedió a ninguna fuente de financiamiento, como queda evidenciado en el gráfico 2 donde el 66% de las empresas del sector del comercio, el 62% del sector industrial y el 43% del sector comercial no accedieron a ninguna fuente de financiamiento. Este fenómeno puede ser causado por las barreras de acceso al crédito, que se explican a continuación.

8.8 BARRERAS DE ACCESO AL CRÉDITO

“Uno de los principales cuellos de botella para que las empresas crezcan es el acceso a recursos de crédito, así como a otras fuentes de financiamiento

empresarial”⁹². Pudiéndose evidenciar como las empresas pequeñas a la hora de financiarse presentan múltiples barreras.

Una de las grandes barreras de acceso al crédito son las garantías exigidas por el sector financiero debido a que “la información que la Pyme genera no es confiable para el sector”⁹³, ya que “La incapacidad de las Pymes colombianas para ofrecer cifras contables que dibujen adecuadamente su negocio o un proyecto de inversión les impide ganar la credibilidad necesaria”⁹⁴ por tal razón el sector financiero les exige a las pequeñas empresas diversas garantías y “el tipo de garantía que más se le exige a la Pyme es la personal. A menor tamaño de la empresa, mayor exigencia de respaldo personal (no se considera suficiente el aval de la firma).”⁹⁵ El gran número de garantías exigidas por el sector financiero y el no cumplimiento de las mismas por las empresas pequeñas conlleva a que las solicitudes de crédito sean negadas o halla una demora en la aprobación, generando a su vez retraso en los desembolsos convirtiéndose la solicitud de un crédito en un proceso demasiado largo, siendo esta otra barrera que deben superar las empresas pequeñas además de los montos aprobados que no son los esperados, los altos costos financieros y los inadecuados plazos para la cancelación del crédito.

Otra de los obstáculos que se les presenta a las pequeñas empresas a la hora de escoger la fuente de financiación más adecuada es el desconocimiento por parte de ellas de las diversas fuentes a las cuales pueden tener acceso, los empresarios “consideran deficiente la divulgación gubernamental sobre los programas de apoyo financiero. El conocimiento de estos programas es bajo y aún menor su utilización por parte de la Pyme”⁹⁶. Las empresas pequeñas de la ciudad de Santiago de Cali en un alto porcentaje no acceden a ninguna fuente de

⁹² CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, *Op. Cit.*

⁹³ FUNDES, *Op. Cit.*

⁹⁴ VELASQUEZ VASQUEZ, *Op. Cit.*

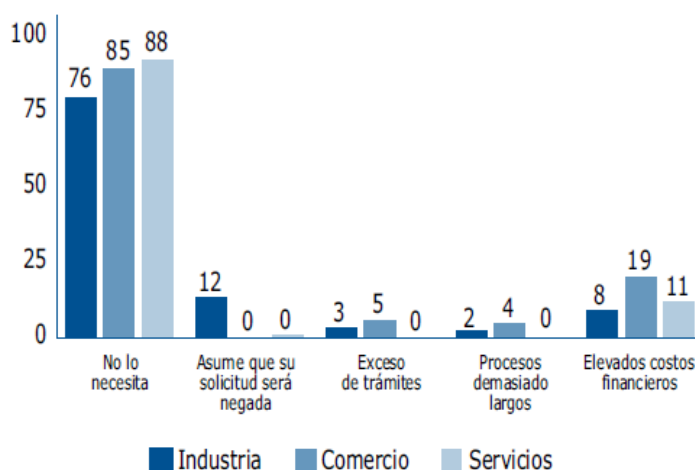
⁹⁵ FUNDES, *Op. Cit.*

⁹⁶ *Ibid.*

financiamiento motivadas por las diferentes causas antes mencionadas como así lo exponen los resultados de la gran encuesta pyme.

La principal razón por la cual las Pymes de los tres macrosectores no solicitaron créditos al sistema financiero es que no lo necesitan (un 76% en industria, un 85% en comercio y un 88% en servicios). Adicionalmente, la proporción de Pymes de los tres macrosectores que no solicita créditos al sistema financiero porque éstos podrían ser negados sigue siendo muy baja, a excepción de la industria (12%). Finalmente, los resultados de la última medición indicaron que para el 8% de las Pymes industriales caleñas, el 19% de las comerciales y el 11% de las de servicios, la principal razón para no solicitar crédito al sistema financiero fueron los elevados costos financieros (Ver Gráfico 13)⁹⁷.

Gráfico 13. No solicitó crédito al sistema financiero porque



Fuente: Gran encuesta pyme

Entonces es muy importante para las empresas pequeñas conocer y poder tener acceso a diversas fuentes de financiamiento que le permitan cumplir con las diversas obligaciones y el desarrollo normal de sus funciones, dado que las empresas pequeñas cuando no acceden al financiamiento o tienen pocas fuentes

⁹⁷ ASOCIACIÓN NACIONAL DE INSTITUCIONES FINANCIERAS- ANIF, Op. Cit.

de financiación, que no les permite cubrir sus requerimientos sufren un impacto negativo en el desarrollo de la empresa, “el mayor impacto por el deficiente acceso al financiamiento lo ha sentido la Pyme en sus utilidades, dos de cada cinco empresarios han percibido reducción en las mismas por esta causa. Así mismo, una tercera parte ha tenido que efectuar reducciones en su planta”, dadas las consecuencias que sufren las empresas pequeñas debido a las pocas fuentes de financiamiento o al no acceder a ellas conllevan a que no puedan cubrir sus necesidades de liquidez convirtiéndose esta necesidad en un problema financiero como lo es la iliquidez.

9. PROBLEMAS FINANCIEROS DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS

Las empresas pequeñas presentan múltiples debilidades que al no ser corregidas a tiempo terminan desencadenando problemas financieros, como lo son la falta de liquidez o iliquidez y la insolvencia. Dada la relación que se presenta entre estos dos problemas financieros, es de vital importancia reconocer sus diferencias, ya que “La falta de liquidez aparece cuando una empresa carece de efectivo suficiente, dada la dificultad para vender sus activos y seguidamente hacer frente a sus pasivos. Por otra parte, la insolvencia se produce cuando el valor de los pasivos es superior al de los activos”⁹⁸.

9.1 FALTA DE LIQUIDEZ O ILIQUIDEZ

Liquidez es “la capacidad que tiene las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Establece la habilidad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos corrientes”⁹⁹. Entonces se puede entender que la falta de liquidez se presenta cuando la empresa no tiene la capacidad para responder por sus pasivos de corto plazo por la incapacidad de hacer líquidos sus activos corrientes.

Para poder identificar un problema de liquidez, primero se deben conocer los generadores de liquidez en las empresas y las debilidades que afectan la creación de la misma, causando este problema financiero.

98 DOMÍNGUEZ, Juan y MANZANO, Ignacio. *Las empresas mueren por la tesorería. En: Revista Estrategia financiera. No 296 (Agosto 2012); p 16-23.*

99 ORTIZ ANAYA, Op. Cit. p 149-267

9.1.1 Generadores de liquidez

9.1.1.1 Liquidez generada en ingresos por ventas. Hace referencia a la liquidez que producen los parámetros claves de la actividad que realiza la empresa.

Aspectos que influyen en su generación:

- Precio de venta
- Volumen de ventas.
- Coste de fabricación del producto o coste de prestación del servicio que ofrece la empresa¹⁰⁰.

Los ingresos por ventas es un generador de liquidez, que se puede ver afectado por múltiples debilidades como ya lo habíamos expuesto en un capítulo anterior, en el cual se podía observar que los altos costos, la competencia, el contrabando y la falta de demanda ocasionaban una reducción en el volumen de ventas, lo cual implica una serie de consecuencias para la empresa que afectan la liquidez, ya que, las utilidades experimentan un descenso y el capital de trabajo disminuye; afectando la capacidad financiera de hacer frente a sus pasivos de corto plazo. Puesto que:

Una menor entrada de flujos de caja en la empresa, supone una menor cantidad de recursos para hacer frente a los compromisos de pago de la empresa. Estos compromisos son fundamentalmente tres:

- El pago de la estructura de gastos fijos que necesita el negocio para mantenerse.
- El servicio de la deuda según la estructura financiera que financia las inversiones de la empresa.
- La retribución del accionista¹⁰¹.

100 ORTEGA VERDUGO, Francisco Javier. *Problemas de liquidez: señales de alerta y medidas paliativas*. En: *Revista Estrategia financiera*. No 284 (Junio 2011); p 48-55.

101 *Ibid.*

Entonces los menores ingresos ocasionados por el descenso en ventas en las empresas “implican la necesidad de su financiación, ya sea por la vía de reponer capital o aumentar el endeudamiento”¹⁰², ocasionado a su vez más falencias para la empresa como puede ser un alto endeudamiento o la sustitución de capital destinado a la inversión en capital de trabajo.

9.1.1.2 Liquidez generada por inventarios, clientes y proveedores. Hace referencia a la liquidez que genera la gestión de los elementos que componen el circulante de la empresa: cuentas a cobrar existencias, proveedores y acreedores.

Aspectos que influyen en su generación:

- Periodo medio de cobro de las cuentas a cobrar.
- Periodo medio de pago de las cuentas a pagar.
- Poder negociador con clientes y proveedores para fijar los plazos y medios de pago¹⁰³.

Es decir la liquidez de la empresa se puede ver afectada por la rotación de cartera y la rotación de proveedores, ya que “No todo lo que se ingresa se ha cobrado y no todo lo que se gasta se ha pagado”¹⁰⁴. Puesto que, el problema de falta de liquidez surge por la dificultad de sincronizar la entrada de efectivo con los desembolsos de dinero, de tal forma que se enfrentan al vencimiento de pagos cuando no han generado el efectivo necesario para cubrir sus deudas.

Las empresas también pueden sufrir falta de liquidez por la acumulación de inventarios, ya que ello representaría un alto costo para la empresa, puesto que se corre el riesgo de obsolescencia o deterioro del mismo, por lo cual la rotación de inventarios no debe ser tan alta que afecte la disponibilidad de los productos, ni tan baja que implique tener demasiado stock.

¹⁰² DOMÍNGUEZ y MANZANO, *Op. Cit.*

¹⁰³ ORTEGA VERDUGO, *Op. Cit.*

¹⁰⁴ *Ibid.*

9.1.1.3 Liquidez que genera el patrimonio neto. Los socios influyen en la liquidez en la empresa mediante varias vías: aportación de capital inicial, ampliaciones, reducciones de capital y reparto de dividendos.

Aspectos que influyen en su generación:

- Las políticas financieras de inversión, financiación y reparto de dividendos.
- Ampliaciones y reducciones de capital¹⁰⁵.

Las empresas presentan necesidades de capital para incurrir en nuevos proyectos de inversión, planes de expansión, para comprar o remplazar maquinaria, entre otras muchas otras necesidades. Por lo tanto, cuando la empresa no tiene la capacidad de generar un capital para realizar inversiones se está condenando a permanecer en un estado de sobrevivencia, en el cual a falta de capital de trabajo se sustituye por capital de inversión, es decir el empresario utiliza el capital en gastos necesarios para la operación del negocio y en deudas que vencen en un periodo determinado, afectando el desarrollo y crecimiento de la empresa.

Es por esta razón que la política de dividendos afectará las necesidades de financiamiento de la organización ya que de acuerdo a la ampliación o reducción de capital que presente la empresa dependerá la capacidad para cubrir sus necesidades a demás de presentar capital para la inversión, pero si la empresa no cuenta con el capital suficiente para responder por sus obligaciones a corto plazo, se presentara en la empresa un problema de iliquidez, quedando obligada a recurrir a la financiación externa.

91.1.4 Liquidez que genera la financiación externa. Una de las medidas que toman las empresas para adquirir liquidez es recurrir a la financiación externa, adquiriendo préstamos con entidades financieras o con particulares, para hacer frente a sus obligaciones. Sin embargo esta medida representa una carga

¹⁰⁵ Ibid.

adicional en los flujos de efectivo debido a que se deben cubrir los intereses mensualmente, además se debe tomar en cuenta el pago a capital.

Entonces utilizar endeudamiento para adquirir liquidez en múltiples ocasiones no se convierte en una solución sino en un problema, ya que muchas empresas, en su estructura financiera presentan una mayor acumulación de endeudamiento en el corto plazo, ocasionando un riesgo de iliquidez, puesto que el uso de endeudamiento a corto plazo implica la necesidad de poseer entradas de flujos de efectivo positivos en el corto plazo, flujos con los cuales muchas empresas no cuentan, de modo que no se pueda hacer frente al pago de las obligaciones contraídas, a veces ocasionado también por el incumplimiento del principio general de las finanzas que dice “los activos corrientes se financian con pasivo corriente, y los activos no corrientes con pasivo de largo plazo o patrimonio”¹⁰⁶.

Se puede concluir que la continuidad de las debilidades que afectan a los generadores de liquidez origina una incapacidad en las empresas de adquirir recursos para responder por sus necesidades de corto plazo, ocasionando un problema de iliquidez. Este problema no es ajeno a las empresas pequeñas de la ciudad de Santiago de Cali, ya que también se presenta en ellas, como así queda demostrado en los resultados de la gran encuesta pyme, donde las “pymes industriales identificaron dentro de sus principales problemas, la iliquidez ocupando un tercer lugar con un 14% y para las pymes de servicios la falta de liquidez ocupa el quinto lugar con un 2%”¹⁰⁷.

La falta de liquidez es un problema financiero que se presenta en las empresas ocasionando que ellas consuman mayores esfuerzos y recursos para darle solución, recursos que deberían dirigirse a otros ámbitos productivos, como a la inversión o ampliación de las empresas, por lo cual la falta de liquidez también ocasiona un retraso en el desarrollo y crecimiento de la empresas, llevándolas a tomar medidas extremas, como por ejemplo un mayor endeudamiento cuando no se tienen las condiciones necesarias para responder por sus obligaciones, acarreando un problema financiero a un más grave como es la insolvencia.

106 ORTIZ ANAYA, *Op. Cit.* 149-267

107 ASOCIACIÓN NACIONAL DE INSTITUCIONES FINANCIERAS- ANIF. *Gran encuesta pyme. Op. Cit.*

9.2 INSOLVENCIA

La insolvencia “la constituye el desequilibrio patrimonial entre el activo realizable y el pasivo exigible. Propiamente consiste en la situación objetiva de insuficiencia patrimonial del deudor que lo incapacita para pagar el importe de las deudas”¹⁰⁸. Es decir el problema de insolvencia se presenta en las empresas cuando sus pasivos superan sus activos.

Una de las causas por las cuales se presenta el problema financiero de insolvencia es por el alto endeudamiento, ya que, “la probabilidad de insolvencia crece en la medida del coeficiente de endeudamiento”¹⁰⁹. Puesto que como ya se ha mencionado en este trabajo, las empresas tienden a aumentar su financiación con terceros cuando presentan problemas de iliquidez, como una medida para obtener liquidez, ocasionado el aumento del endeudamiento, cuando no se tienen las condiciones necesarias para responder por las obligaciones contraídas, acarreando que la empresa se endeude al extremo de quedar incapacitada para cubrir sus deudas y cumplir sus obligaciones cuando vencen los plazos.

Los efectos más notables de que la empresa esta presentando problemas insolvencia son: “el recorte de inversiones en bienes de capital, la liquidación de activos fijos, la venta al descuento de activos fácilmente realizables, la reestructuración de la compañía, la eliminación de puestos de trabajo de dirección, y la reducción de tamaño de la empresa”¹¹⁰. Es decir, el problema de insolvencia causa en las empresas múltiples daños, además de que se incursiona en unos costos adicionales, como son los costos de insolvencia, como se puede apreciar a continuación:

108 WILCHES DURÁN, Rafael. Vacíos e inconsistencias estructurales del nuevo régimen de insolvencia empresarial colombiano. Identificación y propuestas de solución. En Vniversitas [En línea]. (2008), n.117, p. 197-218. Base de datos SciELO. [Base de datos en línea]. [Consultado 3 mar. 2012]. Disponible en <<http://www.scielo.org.co/pdf/vniv/n117/n117a08.pdf>>

109 SANZ, Luis. Costo (financiero) de problemas de insolvencia en América Latina. Un caso de estudio. En Academia: Revista Latinoamericana de Administración, 2006, Número 36, p65-8. Base de datos EBSCOHOST. Fuente Académica Premier. [Base de datos en línea]. [Consultado 15 jul. 2012]. Disponible en <<http://web.ebscohost.com.bd.univalle.edu.co/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=415c032f-fe8e-404d-a67e-fa91ea3b05a1%40sessionmgr13&vid=6&hid=24>>

110 Ibid.

Una fuente generadora de costes de insolvencia es el deterioro de la relación con los proveedores, que tenderán a presentar un comportamiento menos cooperativo cuando la empresa presente signos de deterioro financiero exigiendo, incluso, que el pago se realice por adelantado a la hora de suministrar sus productos a la empresa insolvente. La insolvencia podría también dificultar el acceso a la financiación externa, incluso pagando un elevado interés. Este racionamiento de capital perjudica claramente la posibilidad de supervivencia de la empresa, al complicarse tanto la realización de proyectos rentables, como la obtención de liquidez para hacer frente a las obligaciones de pago contraídas por la empresa insolvente.

Las situaciones de insolvencia también pueden incrementar costes laborales. Una estrategia de empresas insolventes para reorganizarse puede ser cancelar actividades menos productivas. Ello puede significar el despido de una parte de la plantilla, o su recolocación, generando costes de despido, en el primer caso, o pérdidas de productividad, en el segundo, durante el tiempo que los trabajadores requieren para adaptarse a sus nuevos puestos de trabajo. Además, las empresas en esta situación pueden perder empleados clave para su actividad, o tener que realizar un esfuerzo económico importante para evitar que abandonen la empresa en caso de dificultades financieras.

Los costes originados por la insolvencia se muestran relevantes en cualquier situación de crisis empresarial, independientemente del sistema concursal establecido para enfrentarse a ella. No obstante, y pese a ser un tema clásico en la literatura, su cuantificación se ha venido mostrando especialmente complicada, tanto si el proceso termina con una reestructuración con éxito, como si lo hace con la liquidación y la desaparición de la empresa¹¹¹.

De acuerdo a lo expuesto anteriormente se puede concluir que el problema financiero de insolvencia en las empresas origina graves consecuencias para la misma como son, la cesación de pagos de sus deudas acelerando el aumento de sus pasivos, además incurre en costos adicionales de financiación u operativos, afectando el crecimiento y desarrollo de la empresa, ocasionando un retraso de la misma dado que, todos sus esfuerzos se concentran en la solución de sus problemas financieros, conduciéndola a una pérdida de oportunidades, que podría traer consigo el cierre de la misma puesto que:

111 LÓPEZ GUTIÉRREZ, Carlos y TORRE OLMO, Begoña. *Costes originados por problemas de insolvencia*. En *Partida Doble*, n. 187, (2007); p 82 -91.

Una empresa con problemas financieros puede liquidarse o llevar a cabo una reorganización. La liquidación hace referencia al finiquito de la empresa como un negocio en marcha e implica la venta de sus activos a su valor de rescate, mientras que la reorganización consiste en reestructurar la empresa con el fin de mantenerla en funcionamiento¹¹².

Entonces los problemas financieros que afectan a las empresas pequeñas deben de ser resueltos de la manera más rápida posible, puesto que la continuidad de ellos puede llevar a las empresas a procesos de reorganización de las empresas y en el peor de los casos a la liquidación de las mismas. Es por tal razón que para este trabajo es de gran importancia conocer las debilidades que afectan a las empresas pequeñas de la ciudad de Santiago de Cali liquidadas o en proceso de liquidación judicial, para saber si el cumulo de estas debilidades han ocasionado problemas financieros como lo son la Falta de liquidez o iliquidez y la insolvencia, convirtiéndose la continuidad de estos problemas en las posibles causas de liquidación judicial de las empresas pequeñas de la ciudad de Santiago de Cali.

112 ABÍNZANO y NAVAS, *Op. Cit.*

10. ENTREVISTA SEMI-ESTRUCTURADA

10.1 PRESENTACIÓN DE LA ENTREVISTA

Dada la necesidad de conocer información de primera mano sobre las causas financieras que llevaron a las empresas a la liquidación judicial, Se realizó una entrevista semi-estructurada, que en un principio estaba orientada al personal responsable de las finanzas de las empresas pequeñas liquidadas o que se encuentran en el proceso de liquidación judicial, pero a causa de las limitaciones de encontrar a este personal, la entrevista se realizó a las personas que tuvieron conocimiento directo de la financiación de la empresa y su proceso en la liquidación, como lo fueron los representantes legales, revisores fiscales y liquidadores. La experiencia de estas personas en las empresas, permitieron obtener para la investigación, un conocimiento directo de las características más importantes de las empresas, sus problemáticas y las causas que las llevaron a la liquidación judicial.

10.2 OBJETIVOS DE LA ENTREVISTA

Consultar las fortalezas y debilidades de las empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial de la ciudad de Santiago de Cali.

Conocer las fuentes de financiamiento de las empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial de la ciudad de Santiago de Cali.

Indagar la estructura financiera de las empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial de la ciudad de Santiago de Cali.

Identificar los diversos problemas financieros de las empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial de la ciudad de Santiago de Cali.

Identificar las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali.

10.3 ENTREVISTAS

10.3.1 Confecciones Maverick Ltda. Fue una empresa del sector manufacturero que se dedicaba a la confección de prendas de vestir, fundada en el año de 1988 y cerrada mediante el proceso de liquidación judicial en el año 2009 presentando 21 años de existencia.

El representante legal y propietario de esta empresa el señor Orlando Erazo, fue la persona que presento la entrevista en la cual hizo una reseña de la empresa, exponiendo las fortalezas y debilidades que presentaba y explico las causas que llevaron a la empresa a la liquidación.

El representante legal Orlando Erazo, afirma que Confecciones Maverick LTDA “era una empresa que presentaba al mercado un producto de alta calidad, el cual era reconocido y por ende presentaba un alto volumen de ventas, generando a su vez muchas fuentes de empleo”¹¹³. La debilidad más representativa en la empresa fue la competencia, puesto que como lo afirma el señor Orlando:

La llegada del producto chino a más bajo precio disminuyo las ventas, ocasionando un capital de trabajo insuficiente, debido a que los ingresos disminuyeron al disminuir las ventas ocasionado un retraso en el pago de los proveedores ya que ellos junto con los recursos propios eran la principal fuente de financiamiento de la empresa. Dada esta situación salió a la luz pública un rumor el cual era, “que la empresa se encontraba en proceso de liquidación” cuando en realidad la empresa no había iniciado este proceso. Este rumor causo pánico dentro de los proveedores que eran los principales acreedores de la empresa, originando que ellos no volvieran a entregar materia prima a crédito y por el contrario se hizo más constante el cobro del crédito antes realizado, así mismo los bancos no permitieron una financiación, puesto que negaban los créditos. Entonces la empresa comenzó a presentar un problema de iliquidez, debido a que la disminución de ingresos por la reducción en

113 ENTREVISTA con Orlando Erazo, Representante Legal Confecciones Maverick LTDA. Santiago de Cali, 7 de julio de 2012.

las ventas, ocasiono el retraso en el pago de los proveedores y sumado a ello la negativa de los bancos, origino que la empresa iniciara un proceso de reestructuración en busca de poder saldar las deudas con los acreedores y poder seguir con el funcionamiento de la empresa, este proceso fracaso originando la liquidación judicial de la empresa¹¹⁴.

10.3.2 Industrias HIGH LAC Ltda. Es una empresa que pertenece al sector manufacturero que tenía como objeto social la fabricación de jabones y detergentes preparados para limpiar y pulir, Fundada en el año 1989 y actualmente su proceso de liquidación judicial se encuentra en trámite presentando en la actualidad 23 años de existencia.

La revisora fiscal de esta empresa la señora Luz Mary Muñoz, fue la persona que atendió la entrevista, en la cual hizo una reseña de la empresa, exponiendo las fortalezas y debilidades que presentaba y explico las causas que llevaron a la empresa a la liquidación.

La señora Luz Mary explica que la empresa Industrias HIGH LAC LTDA “era una empresa que se destacaba por su capital humano y la atención al cliente, además de la alta generación de empleo”¹¹⁵. La principal debilidad que presentaba la empresa afirma la revisora fue:

La falta de demanda a causa de la resección económica ocasiono que los consumidores disminuyeran la compra de productos cosméticos ya que no eran artículos de primera necesidad, además de la competencia de las grandes empresas. Esta reducción en las ventas ocasiono una acumulación de inventarios que se vencieron, acarreando una gran perdida de inventarios, viéndose reflejado en un capital de trabajo menor, lo que llevo a la empresa a solicitar créditos

114 *Ibid.*

115 *ENTREVISTA con Luz Mary Muñoz, Revisora fiscal Industrias HIGH LAC LTDA. Santiago de Cali, 11 de julio de 2012.*

bancarios, como una medida para obtener recursos. No obstante esta medida no fue suficiente para consolidar sus pasivos, sino por el contrario su alto nivel de endeudamiento llevo a la empresa a la insolvencia ocasionando que por solicitud directa del deudor la empresa iniciara su proceso de liquidación judicial¹¹⁶.

10.3.3 Mariano Herrera Cía. Ltda. Es una empresa que pertenece al sector comercio, puesto que se dedicaba al comercio al por mayor de materiales de construcción ferretería, fundada en el año 1981 y actualmente se encuentra en el proceso de liquidación judicial, presentando en la actualidad 31 años de existencia.

La liquidadora de esta empresa la señora Martha Lucy Arboleda, fue la persona que concedió la entrevista, en la cual hizo una reseña de la empresa, exponiendo las fortalezas y debilidades que presentaba y explico las causas que llevaron a la empresa a la liquidación. La liquidadora expone que:

La principal fortaleza que presentaba la empresa era su alto nivel de ventas, convirtiéndose esto a su vez en una debilidad, puesto que la empresa proyecto un nivel de ventas cada vez más alto y sucedió todo lo contrario, el nivel de ventas fue disminuyendo, a la vez que sus gastos administrativos iban en aumento, causando grandes perdidas para la empresa, y ocasionado que la empresa entrara a un estado de iliquidez. Su principal fuente de financiamiento eran los proveedores, puesto que la ladrillera financiaba todos sus inventarios. Su alto nivel de endeudamiento y su reducción de ingresos a causa de las pocas ventas, originaron la insolvencia de la empresa y la llevaron a iniciar un proceso de reorganización, y el incumplimiento del mismo origino el inicio del proceso de liquidación judicial¹¹⁷.

116 *Ibid.*

117 *ENTREVISTA con Martha Lucy Arboleda, Liquidadora Mariano Herrera CIA LTDA. Santiago de Cali, 12 de julio de 2012.*

10.3.4 Semillas Andree Agrícola Ltda. Es una empresa que perteneció al sector agropecuario, ya que su objeto social era la producción especializada de cereales, Fundada en el año 1970 y cerrada mediante el proceso de liquidación judicial en el año 2011 presentando 41 años de existencia.

La liquidadora de esta empresa la señora Martha Lucy Arboleda, fue la persona que concedió la entrevista, en la cual hizo una reseña de la empresa, exponiendo las fortalezas y debilidades que presentaba y explico las causas que llevaron a la empresa a la liquidación. La liquidadora explica que:

La principal fortaleza de la empresa era el alto volumen de ventas, ya que era una empresa generadora de mucho empleo, aunque de esta fortaleza también se deriva una de sus debilidades que fue una alta carga laboral, además del atraso tecnológico de sus maquinarias puesto que, su maquinaria era muy artesanal. La empresa comenzó a presentar problemas a raíz de la muerte de uno de sus propietarios quien era que estaba al frente de la empresa, y quedo en manos de su esposa e hijos, los cuales no realizaron una administración adecuada ocasionado un alcance en las cuentas por pagar a sus empleados y proveedores, teniendo que recurrir a la financiación con terceros (prestamistas) ya que estos les permitían una facilidad de tramites puesto que eran conocidos de la familia y en una menor medida con los bancos. Dada la carga laboral y financiera la empresa se volvió ilíquida, lo que la llevo a que por solicitud directa se liquidara mediante el proceso de liquidación judicial¹¹⁸.

10.3.5 Maquiproyectos S.A. Era una empresa del sector de construcción ya que su objeto social era la construcción de obras de ingeniería civil, aunque también realizaba actividades como, la venta de grava, transporte de tierra y excavaciones. Esta empresa se liquido mediante el proceso de liquidación judicial en el año 2010.

118 ENTREVISTA con Martha Lucy Arboleda, Liquidadora Semillas Andree Agrícola LTDA. Santiago de Cali 12 de julio de 2012.

El revisor fiscal de esta empresa el señor Ramiro Quintero Escobar, fue la persona que realizó la entrevista, en la cual hizo una reseña de la empresa, exponiendo las fortalezas y debilidades que presentaba y explico las causas que llevaron a la empresa a la liquidación. El revisor fiscal de la empresa expone que la principal fortaleza de Maquiproyectos S.A era:

Su buen volumen de ventas, puesto que tenían unos muy buenos proyectos pequeños ya que la empresa no tenia la capacidad para atender proyectos de gran tamaño, debido a que no contaban con el capital suficiente para respaldar estos proyectos. Una de las principales debilidades de la empresa era el capital trabajo insuficiente, además de que tenían una alta competencia. Las principales fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas fueron los recursos propios y leasing, este último fue utilizado para adquirir dos vehículos, para el uso personal del gerente y la subgerente propietarios de la empresa. siendo esta destinación de recursos uno de los principales causantes del insuficiente capital de trabajo ya que el gerente de la empresa especuló con unas proyecciones de ventas en la empresa, por lo cual decidió que podía financiar sus automóviles y que con los futuros ingresos podrían pagarlos, pero el resultado de las proyecciones solo fue una especulación ya que la realidad fue diferente, puesto que la empresa Maquiproyectos S.A, si realizo unos proyectos importantes en asociación con una persona natural en la ciudad de Medellín, que se hizo cargo de los mismos, pero esta persona desvió los ingresos recibidos, ya que estos recursos no ingresaron a la empresa Maquiproyectos, si no, que el nuevo “Socio” los utilizo para la compra de unas volquetas que no hicieron parte del inventario de la empresa Maquiproyectos, por el contrario fueron propiedad del nuevo socio. Debido a esta problemática la empresa se descapitalizo, ya que los pocos ingresos que recibía a causa del desfalco cometido por el nuevo socio, y las altas cuotas del leasing causaron un problema de iliquidez, siendo esta la principal causa por la cual la empresa por solicitud directa se liquido mediante el proceso de liquidación judicial¹¹⁹.

10.3.6 Steel S.A. Es una empresa del sector servicios que tenía como objeto social el diseño, cálculo, construcción y montaje de obras mecánicas, Fundada en

119 ENTREVISTA con Ramiro Quintero Escobar, Revisor fiscal Maquiproyectos S.A. . Santiago de Cali, 13 de julio de 2012.

el año 2005 y actualmente su proceso de liquidación judicial se encuentra en trámite presentando en la actualidad 7 años de existencia.

La liquidadora de esta empresa la señora Martha Lucy Arboleda, fue la persona que concedió la entrevista, en la cual hizo una reseña de la empresa, exponiendo las fortalezas y debilidades que presentaba y explico las causas que llevaron a la empresa a la liquidación. La liquidadora afirma que la principal fortaleza que presentaba la empresa era:

Los contratos que tenían, derivándose de ellos también su principal debilidad que fue la proyección de un alto volumen en ventas, aunque, en la realidad no sucedió lo mismo puesto que la empresa fue perdiendo sus contratos debido a que la maquinaria que utilizaban era obsoleta, a causa de que la empresa no invirtió en maquinaria, sino, en una sede administrativa muy hermosa, para lo cual pidió un préstamo bancario, hipotecando el bien inmueble donde se construía la sede. Entonces la empresa al no tener ingresos ni capital para pagar sus deudas e invertir en maquinaria nueva, al estar insolvente, por solicitud directa del deudor inicio el proceso de liquidación judicial¹²⁰.

¹²⁰ ENTREVISTA con Martha Lucy Arboleda, Liquidadora Steel S.A. Santiago de Cali, 12 de julio de 2012.

11. ESTADOS FINANCIEROS DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS LIQUIDADAS Y EN PROCESO DE LIQUIDACIÓN JUDICIAL EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI

Para poder conocer la situación financiera de las empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial en la ciudad de Santiago de Cali, se requiere del conocimiento de los estados financieros, puesto que ellos “permiten analizar la información contable de la empresa para presentar su situación financiera a una fecha de corte”¹²¹. En esta investigación se expone el balance general de las empresas en estudio, dado que el “representa la situación de los activos y pasivos de una empresa, así como también el estado de su patrimonio. En otras palabras, presenta la situación financiera o las condiciones de un negocio, en un momento dado”¹²² y el estado de resultados, ya que “muestra los ingresos y los gastos, así como la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de una empresa durante un tiempo determinado”¹²³.

Se tomaron en estudio los estados financieros de los 4 años anteriores al inicio del proceso de liquidación judicial, aunque algunas empresas no presentaron continuamente sus estados financieros a la súper intendencia de sociedades, entonces dada esta limitación, en estas empresas se tomaron en estudio los estados financieros presentados por ellas que oscilan entre los 5 a 6 años anteriores de haber iniciado su proceso de liquidación.

En esta investigación se realizara el análisis vertical a los estados financieros, ya que “esta es una de las técnicas más sencillas dentro del análisis financiero, y consiste en tomar un solo estado financiero y relacionar cada una de sus partes con un total determinado, dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base. Es un análisis estático, pues estudia la situación financiera en un momento determinado, sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo”¹²⁴. El

¹²¹ Montaña, *Op. Cit.*

¹²² ORTIZ ANAYA, *Op. Cit.* 149-267

¹²³ *Ibid.*

¹²⁴ *Ibid.*

análisis vertical a los balances generales de las empresas en estudio se desarrollaran tomando como cifra base el total del activo, el total del pasivo y patrimonio, y en el estado de resultados se tomara como base el total de ventas netas.

También se realizara el análisis de los indicadores financieros ya que ellos “señalan los puntos fuertes y débiles de un negocio e indica probabilidades y tendencias”¹²⁵. Los indicadores que utilizaremos en este análisis son los indicadores de Liquidez y Endeudamiento que se exponen a continuación.

11.1 INDICADORES FINANCIEROS

11.1.1 Indicadores de Liquidez. Estos indicadores surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos corrientes.

11.1.1.1 Razón Corriente. Trata de verificar las disponibilidades de la empresa, a corto plazo, para afrontar sus compromisos, también a corto plazo.

Fórmula:

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

11.1.1.2 Prueba Ácida. Es un test más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes pero sin depender de la venta de sus existencias, es decir, básicamente de sus saldos de efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversionistas temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda haber, diferente a los inventarios.

¹²⁵ Ibid.

Fórmula:

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

11.1.1.3 Capital Neto de Trabajo. Este no es propiamente un indicador sino más bien una forma de apreciar de manera cuantitativa (en pesos) los resultados de la razón corriente. Dicho de otro modo, este cálculo expresa en términos de valor lo que la razón corriente presenta como una relación.

Fórmula:

$$\text{Capital Neto de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

11.1.2 Indicadores de Endeudamiento. Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que corren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa.

11.1.2.1 Nivel De Endeudamiento. Este indicador establece el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa.

Fórmula:

$$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivos Corrientes}}{\text{Total Activo}}$$

11.1.2.2 Concentración del endeudamiento a corto plazo: Este indicador establece qué porcentaje total de pasivos con terceros tienen vencimiento corriente, es decir, a menos de un año.

Fórmula:

$$\text{Concentración del Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total con Terceros}}$$

Corto Plazo

11.1.2.3 Apalancamiento Total. Este indicador mide el grado de compromiso del patrimonio de los socios o accionistas para con los acreedores de la empresa¹²⁶.

Fórmula:

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo Total con Terceros}}{\text{Patrimonio}}$$

Total

11.2 ANÁLISIS VERTICAL DEL BALANCE GENERAL Y ESTADO DE RESULTADOS Y LOS INDICADORES FINANCIEROS DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS LIQUIDADAS Y EN PROCESO DE LIQUIDACIÓN JUDICIAL EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI

11.2.1 Análisis vertical del balance general y estado de resultados confecciones Maverick Ltda

CUADRO 5 CONFECCIONES MAVERICK LTDA BALANCE GENERAL Y ANÁLISIS VERTICAL A 31 DE DICIEMBRE DE 2007, 2006, 2005 Y 2004 (MILLONES DE PESOS)

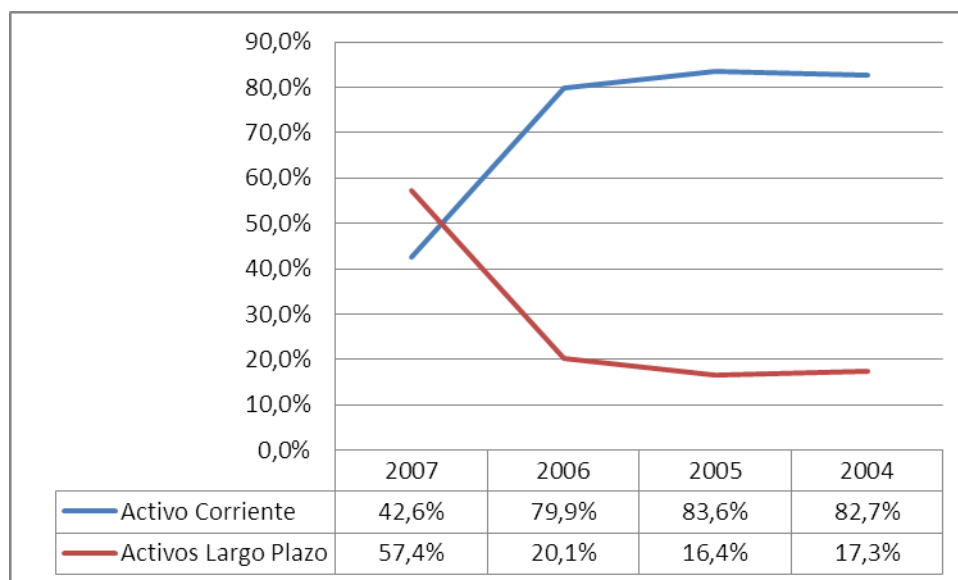
	2007	2007	2006	2006	2005	2005	2004	2004
Caja y Bancos	38,188	2,1%	141,055	3,7%	129,107	2,4%	26,278	0,5%
Inversiones Temporales	0,000	0,0%	0,000	0,0%	10,489	0,2%	15,530	0,3%
Clientes	171,776	9,6%	330,962	8,7%	765,166	14,3%	450,490	9,4%
- Deudas de difícil cobro	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
- Provisiones	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Deudores Comerciales	171,776	9,6%	330,962	8,7%	765,166	14,3%	450,490	9,4%
Inventario	486,063	27,1%	2399,871	63,2%	3388,361	63,5%	3384,361	70,6%

¹²⁶ Ibid.

	2007	2007	2006	2006	2005	2005	2004	2004
Anticipo de Impuestos	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otros Deudores	68,700	3,8%	163,355	4,3%	164,662	3,1%	90,715	1,9%
Diferidos	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Total Activo Corriente	764,727	42,6%	3035,243	79,9%	4457,785	83,6%	3967,374	82,7%
Activos Fijos	589,240	32,8%	5,296	0,1%	138,861	2,6%	110,262	2,3%
Intangibles (Neto)	440,197	24,5%	440,198	11,6%	419,392	7,9%	399,318	8,3%
Inversiones	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otras Cuentas por Cobrar (LP)	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Deudores LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Diferidos	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otros Activos Largo Plazo	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Valorizaciones	0,000	0,0%	318,406	8,4%	318,406	6,0%	318,406	6,6%
Total Activos LP	1029,437	57,4%	763,900	20,1%	876,659	16,4%	827,986	17,3%
TOTAL ACTIVO	1794,164	100%	3799,143	100%	5334,444	100%	4795,360	100%
Obligaciones Financieras	1,018	0,1%	210,104	5,5%	367,511	6,9%	469,056	9,8%
Proveedores	63,742	3,6%	1414,668	37,2%	2032,994	38,1%	1880,674	39,2%
Cuentas por Pagar CP	229,972	12,8%	733,367	19,3%	524,258	9,8%	350,738	7,3%
Obligaciones Laborales	45,886	2,6%	150,750	4,0%	168,761	3,2%	176,052	3,7%
Impuestos por Pagar	78,589	4,4%	718,346	18,9%	673,392	12,6%	522,743	10,9%
Estimados y Provisiones	0,000	0,0%	3,017	0,1%	32,272	0,6%	3,014	0,1%
Pasivos Diferidos	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Bonos y Papeles Comerciales	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otros Pasivos Corto Plazo	0,000	0,0%	62,955	1,7%	16,581	0,3%	0,000	0,0%
Total Pasivo Corriente	419,207	23,4%	3293,207	86,7%	3815,769	71,5%	3402,277	70,9%
Obligaciones Financieras (LP)	55,000	3,1%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Proveedores L.P.	1259,354	70,2%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Cuentas por Pagar LP	436,683	24,3%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Obligaciones Laborales LP	83,648	4,7%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Estimados y Provisiones LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Diferidos LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Bonos y Papeles Comerciales (LP)	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otros Pasivos LP	1052,015	58,6%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Pasivo Largo Plazo	2886,700	160,9%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
TOTAL PASIVO	3305,907	184,3%	3293,207	86,7%	3815,769	71,5%	3402,277	70,9%
Capital	400,000	22,3%	400,000	10,5%	400,000	7,5%	400,000	8,3%
Superávit de Capital	311,056	17,3%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Reservas de Capital	68,011	3,8%	68,011	1,8%	68,010	1,3%	68,010	1,4%
Revalorización del Patrimonio	578,892	32,3%	578,892	15,2%	535,428	10,0%	487,399	10,2%
Acciones Preferenciales	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Utilidades del Ejercicio	2171,776	-121,0%	-606,060	-16,0%	38,337	0,7%	119,268	2,5%
Utilidades Retenidas	-697,926	-38,9%	-253,313	-6,7%	158,494	3,0%	0,000	0,0%
Superávit de Valorizaciones	0,000	0,0%	318,406	8,4%	318,406	6,0%	318,406	6,6%
Total Patrimonio Neto	1511,743	-84,3%	505,936	13,3%	1518,675	28,5%	1393,083	29,1%
Total Pasivo y Patrimonio	1794,164	100%	3799,143	100%	5334,444	100%	4795,360	100%

Fuente: Base de datos Benchmark

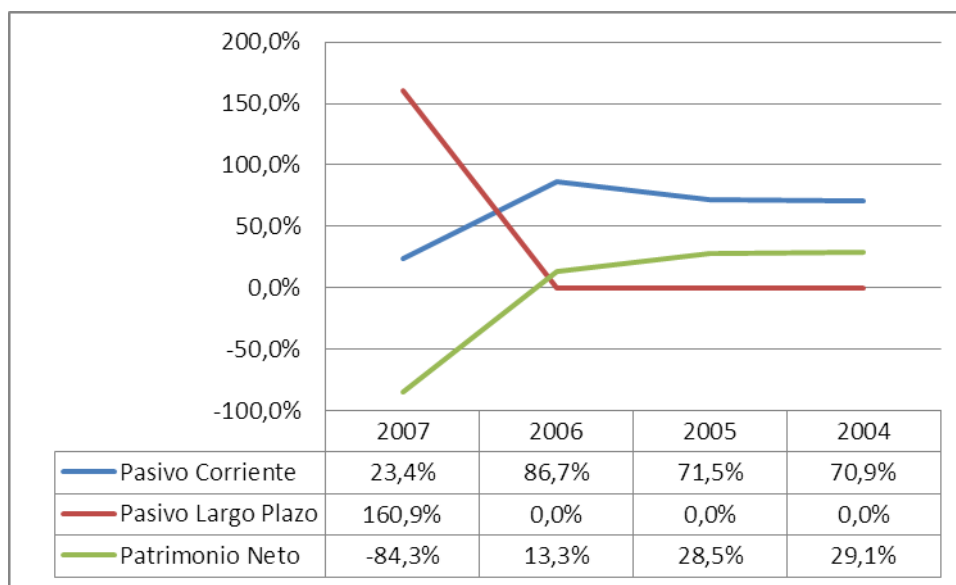
Gráfico 14. Confecciones Maverick Ltda. Estructura de los activos (unidades porcentuales)



Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en el gráfico 14 la empresa en los años 2006, 2005 y 2004 presentaba una mayor concentración en activo corriente, puesto que sus inventarios representan del activo total el 63,2%, 63,5% y 70,6% respectivamente, y en el año 2007 a causa de que la empresa inicio un proceso de reestructuración a mitad de año 2006, la estructura del activo cambia drásticamente teniendo en este año una mayor concentración del activo a largo plazo, este cambio se ve reflejado en la reducción del activo corriente, ya que, sus inventarios dejan de ser el rubro más representativo del activo total representando solo el 27% del mismo, y el aumento del activo a largo plazo obedece al aumento de sus activos fijos e intangibles representando del activo total el 32.8% y el 24,5% respectivamente.

Gráfico 15. Confecciones Maverick Ltda. Estructura financiera (unidades porcentuales)



Fuente: Elaboración propia

La empresa en los años 2006, 2005 y 2004 se encuentra financiada con terceros en un 86,7%, 71,5% y 70,9% respectivamente, concentrándose en el pasivo a corto plazo, sin hacer uso del pasivo a largo plazo y una participación menor del patrimonio, como así lo expone el gráfico 15.

De acuerdo al balance general de estos 3 años se puede observar que la principal fuente de financiamiento fueron los proveedores, seguida de la financiación con terceros y en un menor porcentaje la empresa se financia con instituciones financieras.

En el año 2007 a causa del proceso de reestructuración, la estructura financiera de la empresa también cambia, ya que la empresa reduce su financiación a corto plazo y aumenta su financiación a largo plazo como así lo podemos observar en el gráfico 15. Este cambio se ve reflejado en las cuentas de proveedores, cuentas por pagar y obligaciones financieras que en un alto porcentaje se ven reducidas en el corto plazo y aumentan en el largo plazo, este cambio obedece a los plazos de

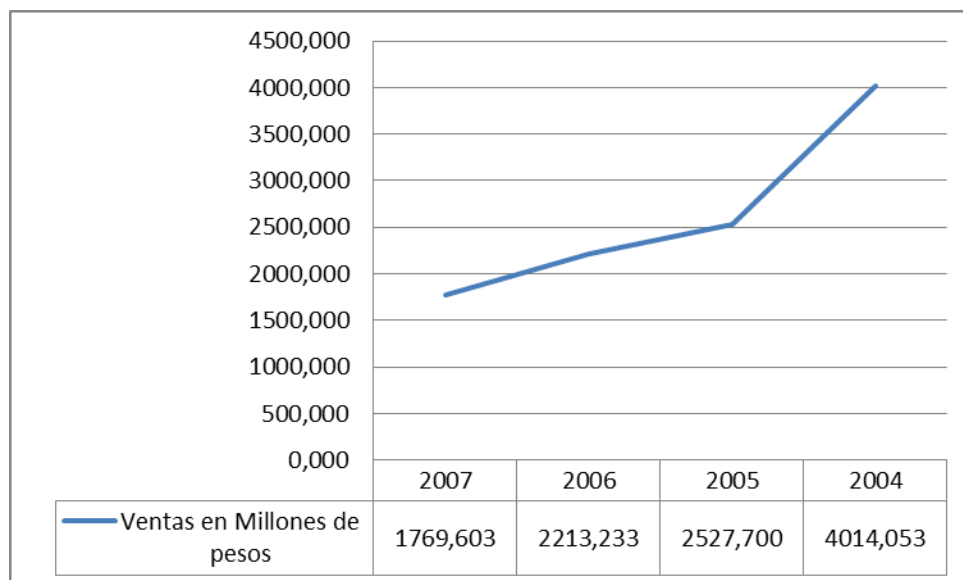
gracia o prórrogas que tuvo la empresa para pagar a los acreedores, ya que esta empresa se encontraba en el proceso de reestructuración. En este año se puede evidenciar como la empresa se encuentra en un estado de insolvencia puesto que sus pasivos son en un 84,3% mayor a sus activos.

CUADRO 6
CONFECCIONES MAVERICK LTDA
ESTADO DE RESULTADOS Y ANALISIS VERTICAL
1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS
2007, 2006, 2005 Y 2004
(MILLONES DE PESOS)

	2007	2007	2006	2006	2005	2005	2004	2004
Ventas	1769,603	100,0%	2213,233	100,0%	2527,700	100,0%	4014,053	100,0%
Costo de venta	1472,758	83,2%	2054,070	92,8%	1559,779	61,7%	2106,006	52,5%
Utilidad Bruta	296,845	16,8%	159,163	7,2%	840,712	33,3%	1784,794	44,5%
Gastos de Administración	203,088	11,5%	215,723	9,7%	442,301	17,5%	789,806	19,7%
Gastos de Ventas	90,325	5,1%	143,359	6,5%	325,893	12,9%	433,581	10,8%
Utilidad Operacional	3,432	0,2%	-199,919	-9,0%	72,518	2,9%	561,407	14,0%
Gastos Financieros y Otros No operacionales	2223,448	125,6%	748,155	33,8%	194,768	7,7%	609,096	15,2%
Total Ingresos No Operacionales	48,240	2,7%	257,817	11,6%	93,224	3,7%	153,263	3,8%
Corrección Monetaria	0,000	0,0%	84,197	3,8%	88,005	3,5%	77,916	1,9%
	-							
Utilidad Antes de Impuestos	2171,776	-122,7%	-606,060	-27,4%	58,979	2,3%	183,490	4,6%
Impuesto de Renta	0,000	0,0%	0,000	0,0%	20,642	0,8%	64,222	1,6%
	-							
Utilidad Neta	2171,776	-122,7%	-606,060	-27,4%	38,337	1,5%	119,268	3,0%

Fuente: Base de datos Benchmark

Gráfico 16. Confecciones Maverick Ltda. Ventas (Millones de pesos)

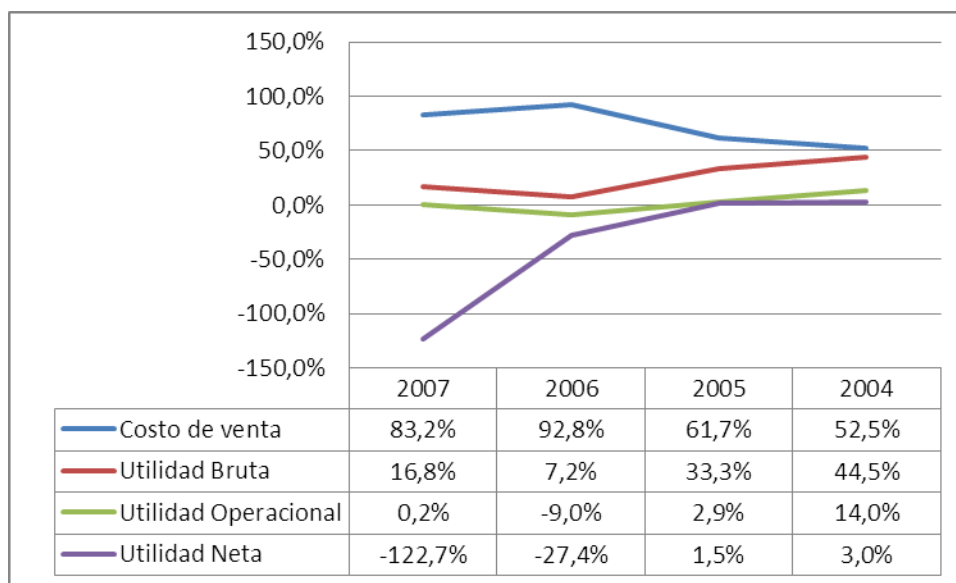


Fuente: Elaboración propia

El gráfico 16 nos permite observar la disminución progresiva en las ventas, este acontecimiento puede obedecer a lo que claramente expresaba el representante legal de la empresa, cuando afirmaba que “La llegada del producto chino a más bajo precio disminuyó las ventas”¹²⁷. El análisis vertical realizado al estado de resultados se ha desarrollado tomando como cifra base, el total de las ventas netas y en el gráfico 17 quedan expuestos los rubros más representativos de este análisis.

¹²⁷ ENTREVISTA con Orlando Erazo, Representante Legal Confecciones Maverick LTDA. Santiago de Cali, 7 de julio de 2012.

Gráfico 17. Confecciones Maverick Ltda. Costo de venta y utilidades (unidades porcentuales)



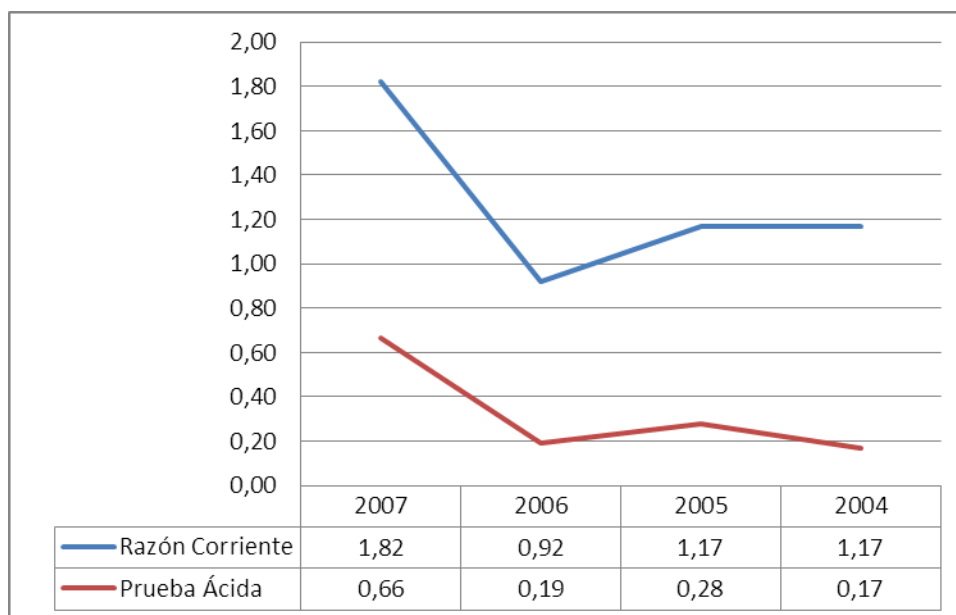
Fuente: Elaboración propia

Como queda evidenciado en el gráfico 17 los costos de venta tuvieron un alza en los diferentes años, teniendo su punto máximo en el año 2006. Debido a que la utilidad bruta tiene una relación inversamente proporcional con los costos de venta, se puede observar que estos tuvieron una reducción en los diferentes años, siendo más notoria en el año 2006 cuando su utilidad bruta representa solo el 7% del total de las ventas.

La utilidad operacional en el año 2006 es de -9% debido a que los gastos de administración y de ventas son mayores a la utilidad bruta, aunque estos gastos en este año no aumentaron frente al año anterior no son cubiertos en su totalidad debido a la reducción de la utilidad bruta, a causa del aumento en sus costos. La utilidad neta en este mismo año es de -27% debido al aumento de los gastos financieros de la empresa, este aumento obedece a que la empresa aumento sus créditos con terceros en el corto plazo como así se puede ver reflejado en el balance general. Para el año 2007 la crisis financiera de la empresa se hace más notoria, ya que sus pérdidas superan en un 122,7% sus ingresos por ventas, estas pérdidas son causadas por el aumento excesivo de los gastos financieros.

11.2.2 Análisis de indicadores financieros Confecciones Maverick Ltda

Gráfico 18. Confecciones Maverick Ltda. Indicadores de liquidez (pesos)

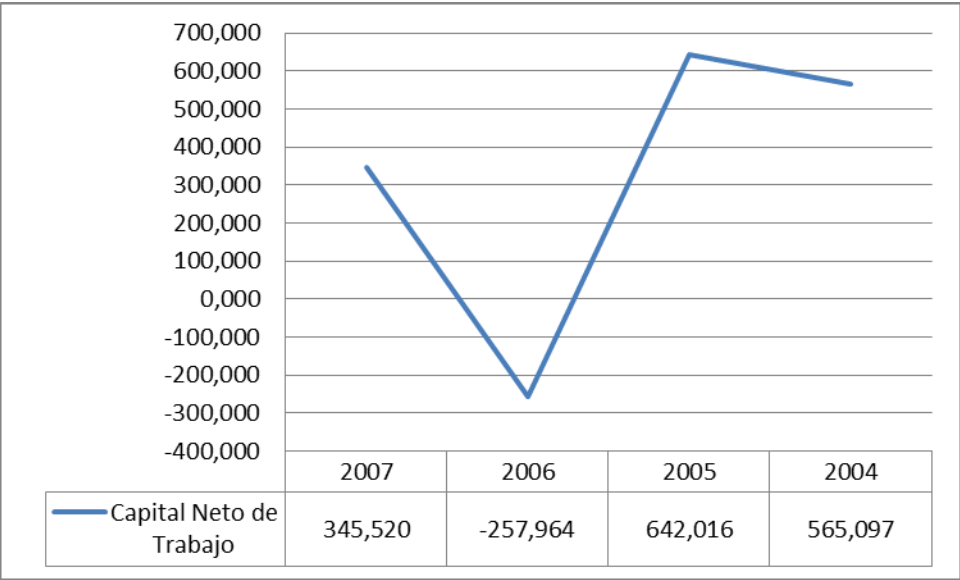


Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la razón corriente que presenta la empresa confecciones Maverick Ltda en los años 2007, 2006, 2005 y 2004 expuestas en el gráfico 18, por cada peso que debía la empresa en el corto plazo contaba con \$1.82, \$0.92, \$1.17, \$1.17 respectivamente para respaldar sus obligaciones. Se puede observar que en los años 2005 y 2004 la empresa cuenta con capacidad para cancelar sus obligaciones de corto plazo, a diferencia del año 2006 donde su capacidad para respaldar sus deudas no es suficiente en el corto plazo, pudiéndose evidenciar que para este año la empresa ya presentaba problemas de iliquidez. En el año 2007 la empresa muestra un margen más alto para responder por sus deudas a corto plazo, este resultado se debe al proceso de reestructuración que inicio la empresa desde el año 2006, donde a causa de los plazos de gracia o prórrogas que tuvo la empresa para pagar a los acreedores, disminuye sus obligaciones a corto plazo, pero aumenta sus obligaciones a largo plazo.

Conforme a los resultados de la prueba ácida se observa que la empresa por cada peso que debía contaba con \$0.66, \$0.19, \$0.28 y \$0.17 respectivamente en activos corrientes de fácil realización, sin tener que recurrir a la venta de inventarios, siendo este el rubro más importante no solo del activo corriente sino también del activo total. Se puede observar como en los años 2004 y 2005 la razón corriente era la misma y en la prueba ácida el año 2005 presenta un mayor respaldo, debido a que en el año 2005 hubo un incremento en el disponible y en cartera. El año 2007 presenta un margen más alto en la prueba ácida, no solo por la reestructuración de sus pasivos, sino también, a causa de que sus inventarios en este año presentan una representativa reducción.

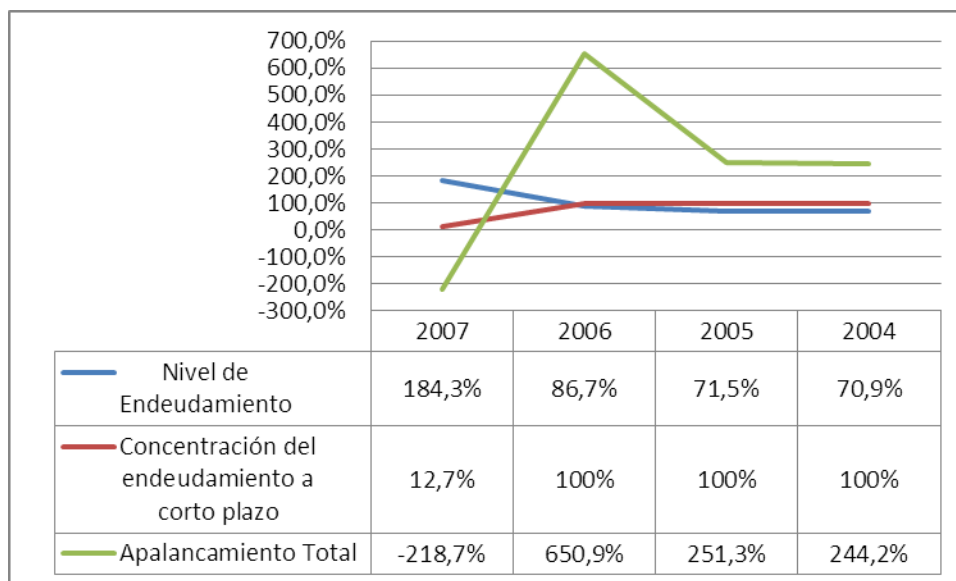
Gráfico 19. Confecciones Maverick Ltda. Capital neto de trabajo (Millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia

El gráfico 19 plasma claramente los cambios sufridos por el capital neto de trabajo en los años en estudio, en los cuales en el año 2005 se presenta un capital neto de trabajo que va en aumento respecto del año 2004, pero en el año 2006 sufre un descenso el capital neto de trabajo de la empresa, quedando representado claramente el problema de iliquidez que presento la empresa en este año.

Gráfico 20. Confecciones Maverick Ltda. Indicadores de endeudamiento (Unidades porcentuales)



Fuente: Elaboración propia

El gráfico 20 refleja los indicadores de endeudamiento de la empresa, en la cual se puede observar que el nivel de endeudamiento de la empresa era alto puesto que en los años 2007, 2006, 2005, y 2004 los acreedores son dueños de la empresa en un 184.3%, 86.7%, 71.5% y 70.9% respectivamente. Siendo el año 2007 el más crítico puesto que se puede observar la insolvencia que presentaba la empresa ya que sus pasivos superaban el activo en un 84.3%.

Con el indicador de la concentración del endeudamiento a corto plazo queda expuesta la política de financiamiento de la empresa la cual es la financiación solo con recursos a corto plazo, una política riesgosa puesto que estaría financiando activos de largo plazo con recursos exigibles en el corto plazo. Solo para el año 2007 su política de financiación cambia, pero es debido a su proceso de reestructuración.

De acuerdo al indicador de apalancamiento total se puede apreciar que cada peso de los dueños esta comprometido en un -218.7%, 650.9%, 251.3% y 244.2% respectivamente. Estos porcentajes demuestran la difícil situación de la empresa viéndose referenciado su nivel más crítico en el año 2007.

11.2.3 Análisis vertical del balance general y estado de resultados Industrias High Lac Ltda

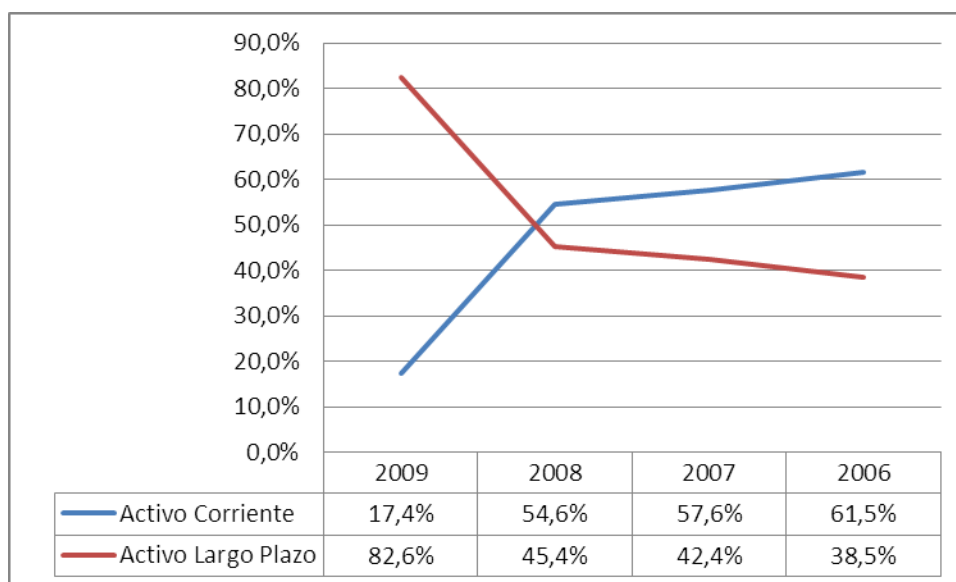
CUADRO 7
INDUSTRIAS HIGH LAC LTDA
BALANCE GENERAL Y ANÁLISIS VERTICAL
A 31 DE DICIEMBRE DE 2009, 2008, 2007 Y 2006
(MILLONES DE PESOS)

	2009	2009	2008	2008	2007	2007	2006	2006
Caja y Bancos	16,125	0,6%	66,890	1,5%	222,356	5,3%	98,234	2,8%
Inversiones Temporales	0,828	0,0%	0,828	0,0%	1,551	0,0%	5,887	0,2%
Clientes	221,144	8,5%	574,975	12,6%	684,490	16,2%	696,721	19,9%
- Deudas de difícil cobro	192,472	7,4%	190,773	4,2%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
- Provisiones	82,256	3,1%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Deudores Comerciales	331,360	12,7%	765,748	16,8%	684,490	16,2%	696,721	19,9%
Inventario	25,266	1,0%	1524,921	33,4%	1335,177	31,5%	1201,637	34,3%
Anticipo de Impuestos	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otros Deudores	82,236	3,1%	62,588	1,4%	134,047	3,2%	110,041	3,1%
Diferidos	0,000	0,0%	68,922	1,5%	61,052	1,4%	44,606	1,3%
Total Activo Corriente	455,815	17,4%	2489,897	54,6%	2438,673	57,6%	2157,126	61,5%
Activos Fijos	637,286	24,4%	631,423	13,9%	598,627	14,1%	636,887	18,2%
Intangibles (Neto)	23,635	0,9%	23,635	0,5%	23,635	0,6%	23,635	0,7%
Inversiones	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otras Cuentas por Cobrar (LP)	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Deudores LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Diferidos	656,559	25,1%	571,845	12,5%	523,726	12,4%	41,388	1,2%
Otros Activos Largo Plazo	3,329	0,1%	3,329	0,1%	3,329	0,1%	3,329	0,1%
Valorizaciones	838,681	32,1%	838,681	18,4%	644,709	15,2%	644,709	18,4%
Total Activos LP	2159,490	82,6%	2068,913	45,4%	1794,026	42,4%	1349,948	38,5%
Total Activo	2615,305	100%	4558,810	100%	4232,699	100%	3507,074	100%
Obligaciones Financieras	0,000	0,0%	0,000	0,0%	1291,817	30,5%	1098,053	31,3%
Proveedores	103,280	3,9%	210,320	4,6%	199,287	4,7%	238,083	6,8%
Cuentas por Pagar CP	143,514	5,5%	195,379	4,3%	207,915	4,9%	145,635	4,2%
Obligaciones Laborales	15,969	0,6%	19,340	0,4%	16,930	0,4%	24,799	0,7%
Impuestos por Pagar	85,162	3,3%	51,213	1,1%	68,815	1,6%	47,112	1,3%
Estimados y Provisiones	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%

	2009	2009	2008	2008	2007	2007	2006	2006
Pasivos Diferidos	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Bonos y Papeles Comerciales	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otros Pasivos Corto Plazo	0,572	0,0%	16,431	0,4%	0,173	0,0%	0,000	0,0%
Total Pasivo Corriente	348,497	13,3%	492,683	10,8%	1784,937	42,2%	1553,682	44,3%
Obligaciones Financieras (LP)	1965,104	75,1%	2226,512	48,8%	499,591	11,8%	433,551	12,4%
Proveedores L.P.	0,000	0,0%	0,000	0,0%	151,234	3,6%	0,000	0,0%
Cuentas por Pagar LP	804,943	30,8%	631,605	13,9%	618,118	14,6%	369,421	10,5%
Obligaciones Laborales LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Estimados y Provisiones LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Diferidos LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Bonos y Papeles Comerciales (LP)	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otros Pasivos LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Pasivo Largo Plazo	2770,047	105,9%	2858,117	62,7%	1268,943	30,0%	802,972	22,9%
Total Pasivo	3118,544	119,2%	3350,800	73,5%	3053,880	72,1%	2356,654	67,2%
Capital	142,000	5,4%	142,000	3,1%	142,000	3,4%	142,000	4,0%
Superávit de Capital	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Reservas de Capital	37,744	1,4%	37,744	0,8%	34,921	0,8%	32,024	0,9%
Revalorización del Patrimonio	211,010	8,1%	211,010	4,6%	211,010	5,0%	211,010	6,0%
Acciones Preferenciales	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
-	-	-	-	-	-	-	-	-
Utilidades del Ejercicio	1711,248	-65,4%	-164,651	-3,6%	28,399	0,7%	28,971	0,8%
Utilidades Retenidas	-21,426	-0,8%	143,226	3,1%	117,780	2,8%	91,706	2,6%
Superávit de Valorizaciones	838,681	32,1%	838,681	18,4%	644,709	15,2%	644,709	18,4%
Total Patrimonio Neto	-503,239	-19,2%	1208,010	26,5%	1178,819	27,9%	1150,420	32,8%
Total Pasivo y Patrimonio	2615,305	100%	4558,810	100%	4232,699	100%	3507,074	100%

Fuente: Base de datos Benchmark

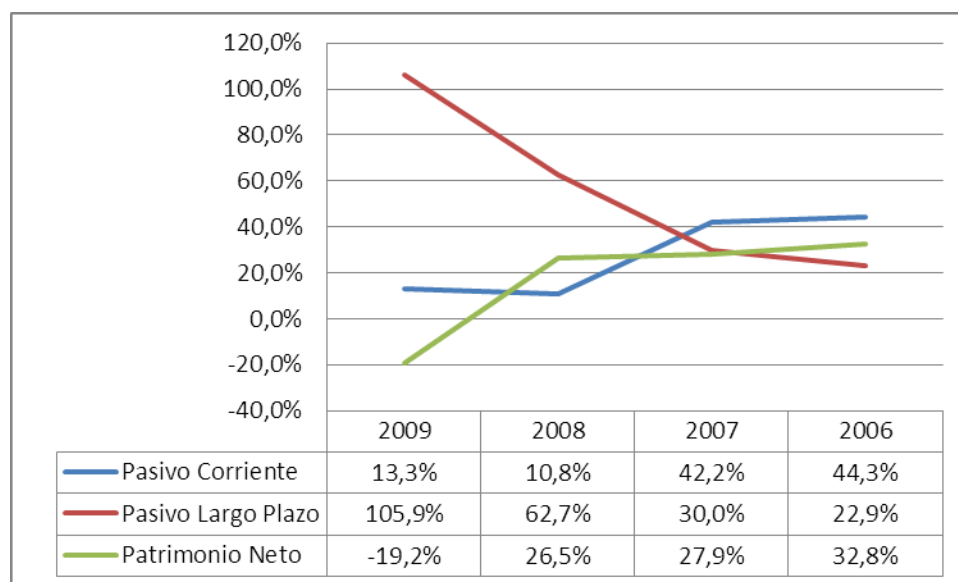
Gráfico 21. Industrias High Lac Ltda. Estructura de los activos (Unidades porcentuales)



Fuente: Elaboración propia

El gráfico 21 refleja como la empresa Industrias High Lac Ltda en los años 2008, 2007 y 2006 presentaba una mayor concentración en activo corriente, dado que en sus activos corrientes se encuentra las cuentas con mayor acumulación del activo total, como lo son el inventario con el 33.4%, 31.5% y 34.3% respectivamente y en un segundo lugar la cartera con un 12.6%, 16.2% y 19.9%. Sus activos a largo plazo presentan una tendencia al alza, ya que en ellos se encuentra el tercer rubro con mayor acumulación del activo total para estos años, como lo es la inversión en activos fijos, que presenta un aumento a través de los años. La estructura del activo del año 2009 se diferencia en gran medida de los otros años ya que, el activo presenta una mayor concentración en el largo plazo, debido a que los rubros de inventarios y cartera disminuyen considerablemente dejando de ser las cuentas de más acumulación del activo, pasando a un primer lugar la cuenta de valorizaciones con un 32.1%, en un segundo lugar la cuenta de diferidos con un 25.1% y como tercer lugar la cuenta de activos fijos con un 24.4% del activo total.

Gráfico 22. Industrias High Lac Ltda. Estructura Financiera (Unidades porcentuales)



Fuente: Elaboración propia

La estructura financiera de la empresa representada en el gráfico 22 muestra como la empresa presenta cambios importantes en ella. En el año 2006 la empresa se financia con recursos del corto plazo, patrimonio y en un tercer lugar con pasivos a largo plazo, en el año 2007 su estructura financiera es muy similar al año 2006 solo que en este año el pasivo a largo plazo aumenta ocupando el segundo lugar y el patrimonio pasa al tercer lugar en financiación. En estos dos años las fuentes de financiamiento más utilizadas por la empresa son: en primer lugar las obligaciones financieras con una participación en el pasivo total de un 31.3% y un 30.5% respectivamente, en un segundo lugar las cuentas por pagar a terceros y en tercer lugar los proveedores.

La estructura de financiamiento en los años 2008 y 2009 cambia drásticamente frente a la estructura de los años anteriormente analizados, ya que la concentración de sus pasivos se acumula en el largo plazo, aunque sus fuentes de financiamiento siguen presentando el mismo orden, es decir las obligaciones financieras son la principal fuente de financiamiento de la empresa seguida de las cuentas por pagar a terceros, solo que en estos años estas cuentas son de largo

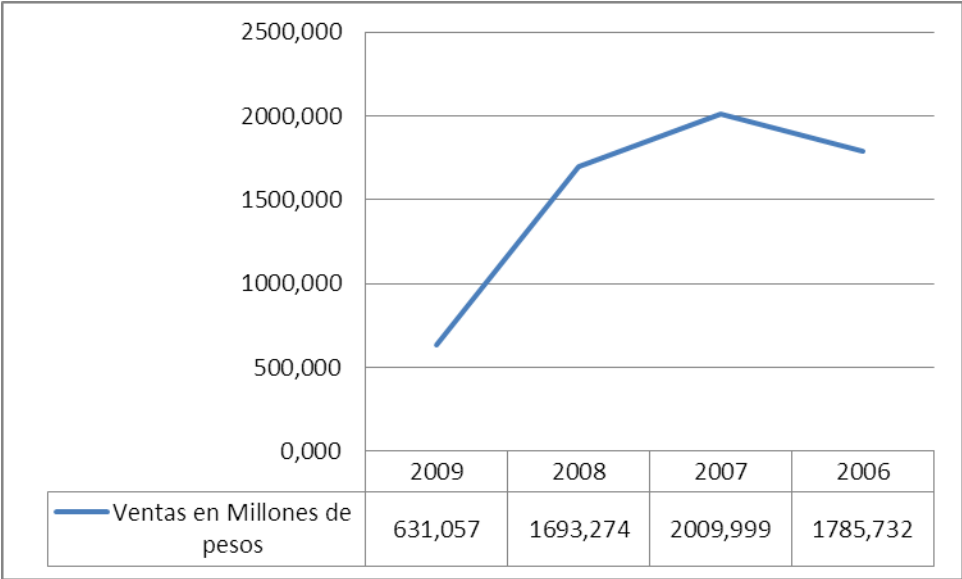
plazo y no del corto plazo como en los años anteriores. En el año 2009 la empresa aumenta excesivamente sus pasivos viéndose reflejado este aumento en la cuenta de obligaciones financieras en el largo plazo, a tal punto que la empresa en este año ya presenta un problema de insolvencia puesto que sus pasivos exceden en un 5.9% los activos.

CUADRO 8
INDUSTRIAS HIGH LAC LTDA
ESTADO DE RESULTADOS Y ANALISIS VERTICAL
1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS
2009, 2008, 2007 Y 2006
(MILLONES DE PESOS)

	2009	2009	2008	2008	2007	2007	2006	2006
Ventas	631,057	100%	1693,274	100%	2009,999	100%	1785,732	100%
Costo de venta	237,631	37,7%	754,627	44,6%	878,987	43,7%	690,947	38,7%
Utilidad Bruta	393,426	62,3%	938,647	55,4%	1077,474	53,6%	1083,409	60,7%
Gastos de Administración	224,222	35,5%	265,564	15,7%	267,166	13,3%	287,744	16,1%
Gastos de Ventas	273,698	43,4%	389,304	23,0%	400,680	19,9%	402,825	22,6%
Utilidad Operacional	-104,494	-16,6%	283,779	16,8%	409,628	20,4%	392,840	22,0%
Gastos Financieros y Otros No operacionales	1668,058	264,3%	493,287	29,1%	372,106	18,5%	392,219	22,0%
Total Ingresos No Operacionales	73,263	11,6%	44,857	2,6%	20,443	1,0%	36,063	2,0%
Corrección Monetaria	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	32,023	1,8%
Utilidad Antes de Impuestos	1699,289	-269,3%	-164,651	-9,7%	57,965	2,9%	68,707	3,8%
Impuesto de Renta	11,959	1,9%	0,000	0,0%	29,566	1,5%	39,736	2,2%
Utilidad Neta	1711,248	-271,2%	-164,651	-9,7%	28,399	1,4%	28,971	1,6%

Fuente: Base de datos Benchmark

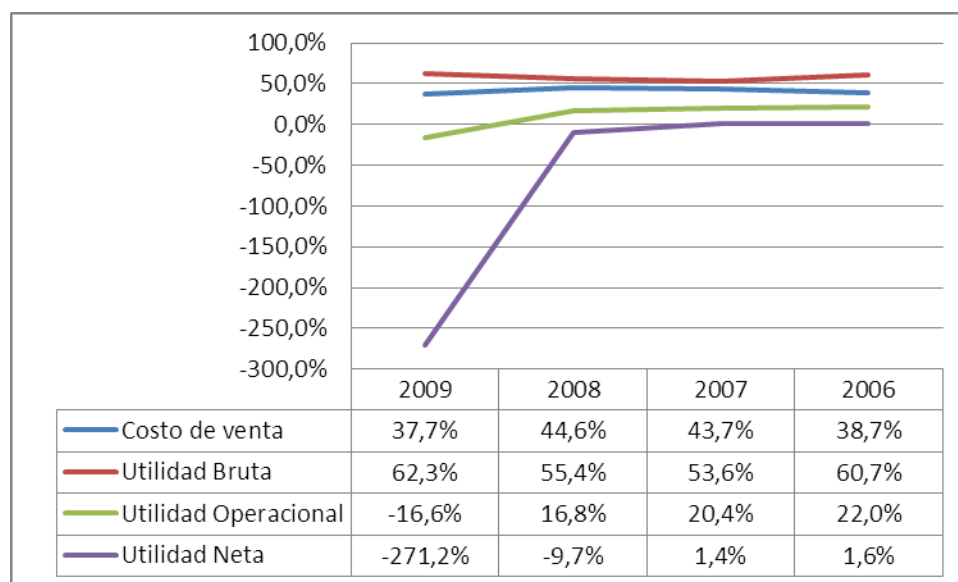
Gráfico 23. Industrias High Lac Ltda. Ventas (Millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia

El gráfico 23 muestra los diferentes cambios que presento la empresa en sus ventas, por ejemplo el año 2007 mostro un aumento en sus ventas respecto al año 2006, pero el año 2008 presento una disminución en las mismas que continuo en el año 2009 donde se presento la mayor disminución en ventas de los años en estudio. Esta tendencia a la baja de las ventas puede ser explicado por las afirmaciones que realizo la revisora fiscal en la entrevista, cuando se refiere a las ventas de la empresa, “la falta de demanda a causa de la resección económica ocasiono que los consumidores disminuyeran la compra de productos cosméticos ya que no eran artículos de primera necesidad, además de la competencia de las grandes empresas”. El análisis vertical realizado al estado de resultados se ha desarrollado tomando como cifra base, el total de las ventas netas y en el gráfico 24 quedan expuestos los rubros más representativos de este análisis.

Gráfico 24. Industrias High Lac Ltda. Costo de venta y utilidades (Unidades porcentuales)



Fuente: Elaboración propia

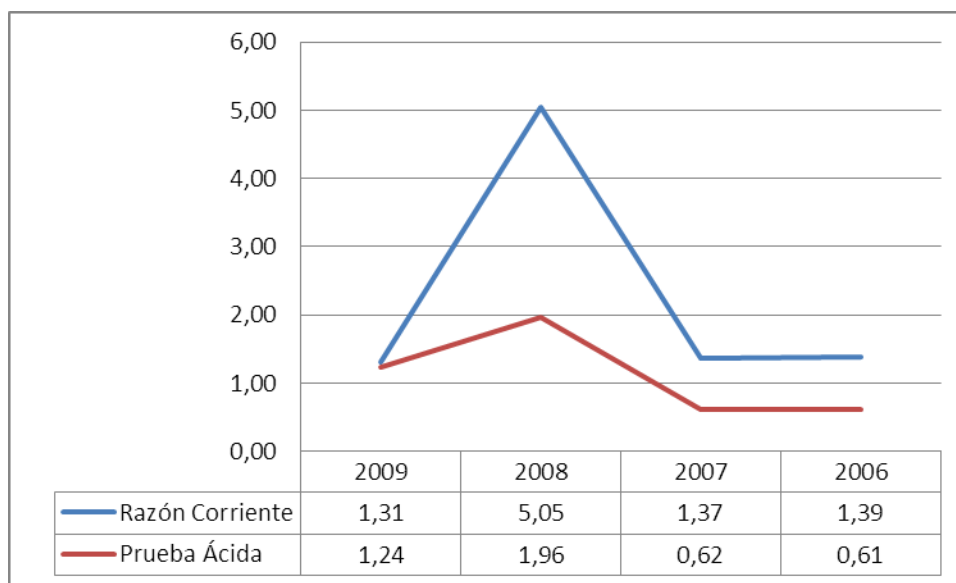
En el gráfico 24 queda representado el leve aumento de los costos, en los años 2006, 2007 y 2008, presentando a su vez diferentes cambios en la utilidad bruta, que en el año 2009 se hace más representativa a pesar de la reducción en sus ventas.

La utilidad operacional en el año 2009 es de -16.6% puesto que los gastos de administración y de ventas presentan un alto margen frente a la disminución de las ventas en este año, ocasionando que no puedan ser cubiertos por la utilidad bruta, generando una pérdida operacional. El año 2008 aunque presenta utilidad operacional no fue suficiente para cubrir los gastos financieros, que tuvieron un alza en este año debido al aumento de sus obligaciones financieras en el mismo, trayendo consigo una pérdida neta en este año. Este mismo comportamiento presento el año 2009 aunque en escala mayor, puesto que las obligaciones financieras en este año se elevaron excesivamente acarreando mayores gastos financieros, con el agravante de que en este año no había utilidad operacional que pudiera respaldar estos gastos, puesto que este año ya presentaba una pérdida

operacional y por consiguiente hubo una perdida neta que supero en un 271.2% los ingresos por ventas.

11.2.4 Análisis de indicadores financieros Industrias High Lac Ltda

Gráfico 25. Industrias High Lac Ltda. Indicadores de liquidez (Pesos)

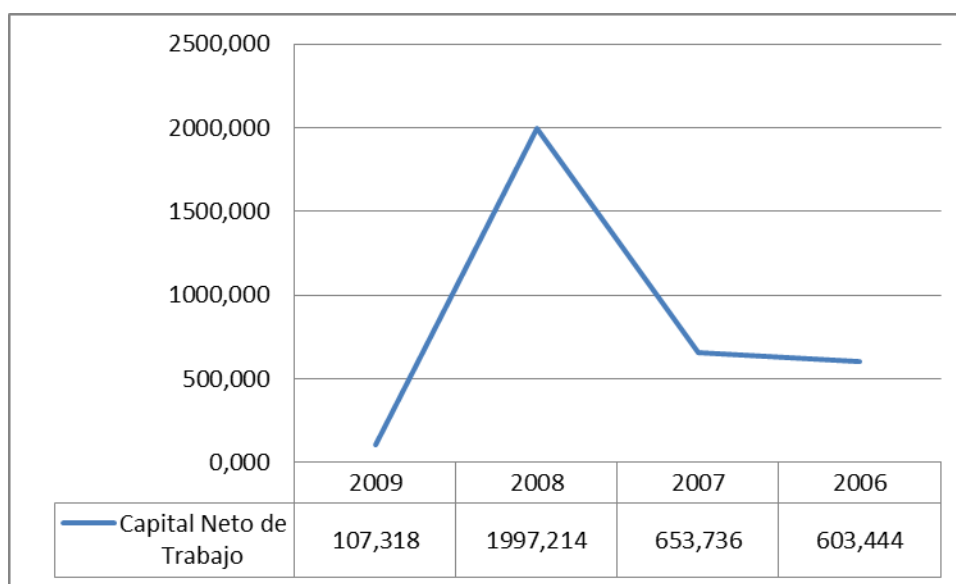


Fuente: Elaboración propia

En el gráfico 25 quedan plasmados los indicadores de liquidez de la empresa Industrias High Lac Ltda. Conforme a los resultados de la razón corriente en los años en estudio, por cada peso que debía la empresa en el corto plazo contaba con \$1.31, \$5.05, \$1.37 y \$ 1.39 respectivamente para respaldar sus obligaciones. El año 2008 de acuerdo a este indicador presenta un margen mayor para respaldar las obligaciones a corto plazo, pero se debe de tener en cuenta que este resultado es obtenido ya que la empresa para este año cambio sus políticas de financiación donde redujo sus pasivos a corto plazo y aumento sus pasivos a largo plazo.

La empresa por cada peso que debía contaba con \$1.24, \$1.96, \$0.62, y \$0.61 respectivamente en activos corrientes de fácil realización, sin tener que recurrir a la venta de inventarios, se puede observar que los años 2009 y 2008 presentan un margen más alto en el indicador de prueba ácida, presentando un comportamiento similar a la razón corriente, lo cual indica que a pesar de que en la prueba ácida se restan los inventarios siendo estos los rubros más importantes en la estructura de los activos de esta empresa, su margen no se ve afectado puesto que para estos años hay una notoria disminución de sus pasivos a corto plazo.

Gráfico 26. Industrias High Lac Ltda. Capital neto de trabajo (Millones de pesos)

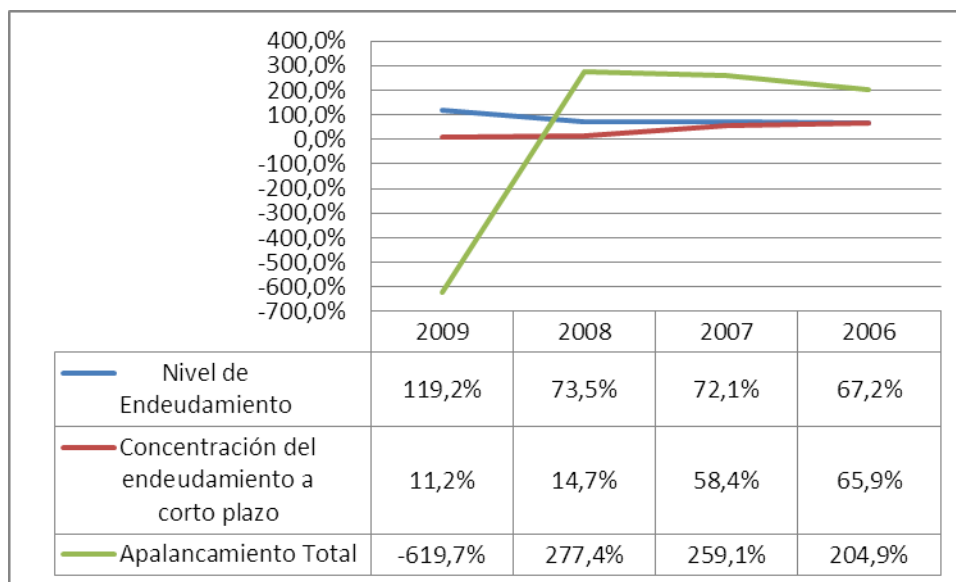


Fuente: Elaboración propia

El capital neto de trabajo representado en el gráfico 26 demuestra como la empresa contaba con un capital de trabajo positivo para los años en estudio, que le permitía respaldar las operaciones de la empresa en el corto plazo. El año 2008 aumenta considerablemente su capital de trabajo puesto que sus pasivos a corto plazo disminuyen considerablemente, aunque no hay que dejar de lado que en el largo plazo la empresa presentaba obligaciones financieras muy elevadas. El año 2009 presenta un menor margen de capital de trabajo, aunque continua con la misma política financiera del año 2008, pero su estructura en el activo si cambia

radicalmente, ya que presenta una disminución en el activo corriente, dado que sus inventarios experimentan una reducción significativa, ocasionado a su vez una disminución en el capital de trabajo.

Gráfico 27. Industrias High Lac Ltda. Indicadores de endeudamiento (Unidades porcentuales)



Fuente: Elaboración propia

Los indicadores de endeudamiento de la empresa Industrias High Lac Ltda quedan plasmados en el gráfico 27. Los acreedores en los años en estudio son dueños de la empresa en un 119.2%, 73.5%, 72.1% y 67.2% respectivamente, así lo demuestra el indicador de nivel de endeudamiento. En el año 2009 la empresa ya se encuentra en estado de insolvencia puesto que sus pasivos superan en un 19.2% los activos.

La política de financiamiento de la empresa se divide en dos como así lo reflejan los resultados de la concentración del endeudamiento a corto plazo, en los años 2006 y 2007 se puede observar que la empresa se financiaba primordialmente con pasivos del corto plazo y los años 2008 y 2009 presentan un cambio puesto que

su financiación con pasivos del corto plazo se ven disminuidos, ya que la acumulación de los pasivos se presenta en el largo plazo.

El indicador de apalancamiento total nos permite visualizar que cada peso de los dueños esta comprometido en un -619.7%, 277.4%, 259.1% y 204,9% respectivamente. Estos porcentajes demuestran la difícil situación de la empresa viéndose referenciado su nivel más crítico en el año 2009.

11.2.5 Análisis vertical del balance general y estado de resultados Mariano Herrera Cía. Ltda

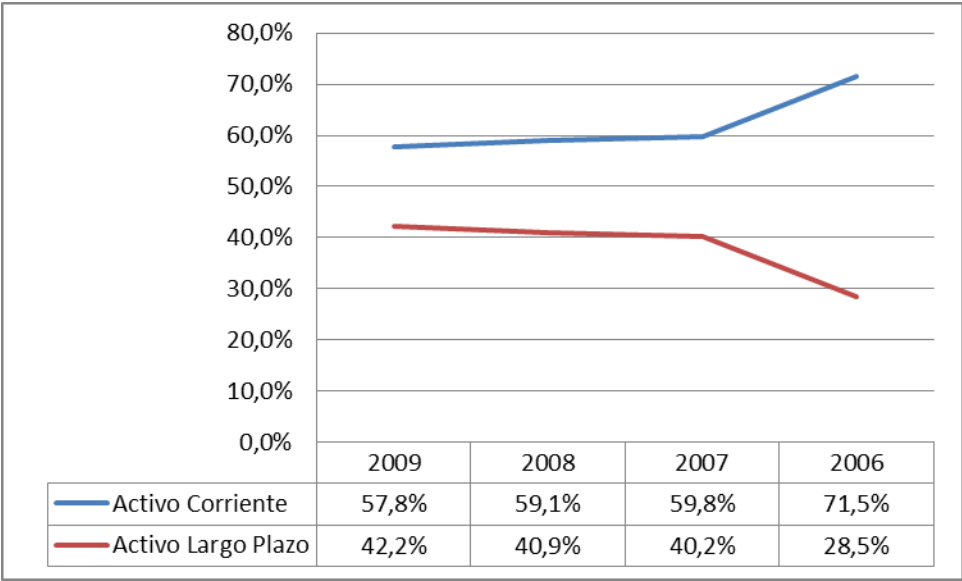
CUADRO 9
MARIANO HERRERA CIA LTDA
BALANCE GENERAL Y ANÁLISIS VERTICAL
A 31 DE DICIEMBRE DE 2009, 2008, 2007 Y 2006
(MILLONES DE PESOS)

	2009	2009	2008	2008	2007	2007	2006	2006
Caja y Bancos	49,952	3,0%	62,075	3,5%	51,176	2,0%	31,859	1,3%
Inversiones Temporales	0,453	0,0%	0,021	0,0%	3,561	0,1%	0,000	0,0%
Clientes	272,644	16,6%	170,692	9,5%	484,342	18,7%	795,298	31,9%
- Deudas de difícil cobro	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	42,396	1,7%
- Provisiones	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Deudores Comerciales	272,644	16,6%	170,692	9,5%	484,342	18,7%	837,694	33,6%
Inventario	418,556	25,4%	517,311	28,9%	730,211	28,3%	371,133	14,9%
Anticipo de Impuestos	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otros Deudores	117,615	7,1%	127,236	7,1%	245,869	9,5%	539,832	21,7%
Diferidos	92,239	5,6%	179,674	10,0%	30,047	1,2%	0,000	0,0%
Total Activo Corriente	951,459	57,8%	1057,009	59,1%	1545,206	59,8%	1780,518	71,5%
Activos Fijos	513,296	31,2%	547,651	30,6%	581,263	22,5%	618,825	24,8%
Intangibles (Neto)	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Inversiones	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	3,063	0,1%
Otras Cuentas por Cobrar (LP)	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Deudores LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Diferidos	0,000	0,0%	0,090	0,0%	205,393	7,9%	32,600	1,3%
Otros Activos Largo Plazo	0,000	0,0%	2,406	0,1%	74,666	2,9%	0,000	0,0%
Valorizaciones	181,990	11,1%	181,990	10,2%	177,835	6,9%	56,944	2,3%
Total Activos LP	695,286	42,2%	732,137	40,9%	1039,157	40,2%	711,432	28,5%
Total Activo	1646,745	100%	1789,146	100%	2584,363	100%	2491,950	100%
Obligaciones Financieras	21,548	1,3%	593,124	33,2%	1118,281	43,3%	527,750	21,2%

	2009	2009	2008	2008	2007	2007	2006	2006
Proveedores	0,000	0,0%	1131,038	63,2%	952,533	36,9%	1337,766	53,7%
Cuentas por Pagar CP	403,030	24,5%	277,637	15,5%	185,674	7,2%	173,397	7,0%
Obligaciones Laborales	57,734	3,5%	48,364	2,7%	47,409	1,8%	45,938	1,8%
Impuestos por Pagar	90,982	5,5%	59,632	3,3%	1,010	0,0%	219,614	8,8%
Estimados y Provisiones	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	2,074	0,1%
Pasivos Diferidos	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Bonos y Papeles Comerciales	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otros Pasivos Corto Plazo	67,617	4,1%	15,329	0,9%	6,551	0,3%	108,475	4,4%
Total Pasivo Corriente	640,911	38,9%	2125,124	118,8%	2311,458	89,4%	2415,014	96,9%
Obligaciones Financieras (LP)	631,743	38,4%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Proveedores L.P.	1191,677	72,4%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Cuentas por Pagar LP	84,513	5,1%	117,846	6,6%	164,119	6,4%	0,000	0,0%
Obligaciones Laborales LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Estimados y Provisiones LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Diferidos LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Bonos y Papeles Comerciales (LP)	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otros Pasivos LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Pasivo Largo Plazo	1907,933	115,9%	117,846	6,6%	164,119	6,4%	0,000	0,0%
Total Pasivo	2548,844	154,8%	2242,970	125,4%	2475,577	95,8%	2415,014	96,9%
Capital	30,000	1,8%	30,000	1,7%	30,000	1,2%	30,000	1,2%
Superávit de Capital	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Reservas de Capital	15,000	0,9%	15,000	0,8%	15,000	0,6%	15,000	0,6%
Revalorización del Patrimonio	230,655	14,0%	230,654	12,9%	230,655	8,9%	230,655	9,3%
Acciones Preferenciales	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Utilidades del Ejercicio	-448,874	-27,3%	-566,709	-31,7%	-89,188	-3,5%	-158,359	-6,4%
Utilidades Retenidas	-910,870	-55,3%	-344,759	-19,3%	-255,516	-9,9%	-97,305	-3,9%
Superávit de Valorizaciones	181,990	11,1%	181,990	10,2%	177,835	6,9%	56,945	2,3%
Total Patrimonio Neto	-902,099	-54,8%	-453,824	-25,4%	108,786	4,2%	76,936	3,1%
Total Pasivo y Patrimonio	1646,745	100%	1789,146	100%	2584,363	100%	2491,950	100%

Fuente: Base de datos Benchmark

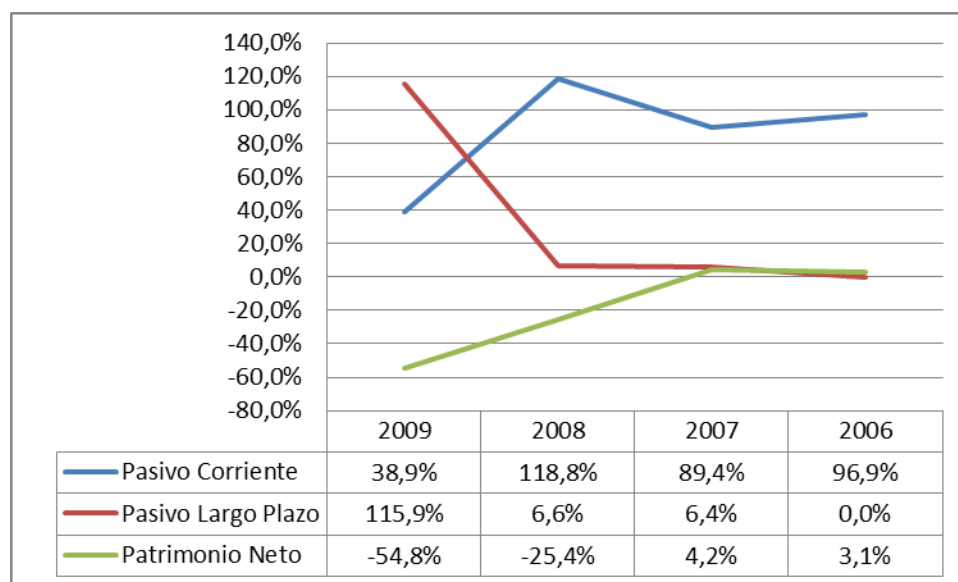
Gráfico 28. Mariano Herrera Cía. Ltda. Estructura de los activos (Unidades porcentuales)



Fuente: Elaboración propia

La empresa Mariano Herrera CIA LTDA, en los años 2009, 2008 y 2007 presenta un equilibrio entre los activos corrientes y los activos a largo plazo, como así queda reflejado en el gráfico 28. El año 2006 se diferencia de los otros años en estudio, dado que presenta una mayor concentración en el activo corriente, siendo este el 71,5% del total de activos, este porcentaje obedece a que la empresa en este año presentaba una mayor cartera respecto a los años estudiados, esta cuenta representaba el rubro más alto de los activos para este año con un porcentaje de 31,9%, seguido de los activos fijos con un 24,8% y los inventarios con un 14,9% del activo total. La concentración de los activos a largo plazo en el año 2006 se diferencia notoriamente de los años 2009, 2008 y 2007, puesto que en estos años la cuenta más representativa del activo total son los activos fijos, seguida de los inventarios y en un tercer lugar los clientes. Esta estructura de los activos muestra como la empresa tuvo concentrada la mayor parte de su inversión en activos fijos.

Gráfico 29. Mariano Herrera Cía. Ltda. Estructura financiera (Unidades porcentuales)



Fuente: Elaboración propia

La empresa presenta una notable variación en sus pasivos como se puede observar en el gráfico 29, dado que en el año 2006 no presenta pasivos de largo plazo, en los años 2007 y 2008 se financia a largo plazo en un porcentaje muy bajo comparado a la financiación en el corto plazo y en el año 2009 se eleva exageradamente su financiación a largo plazo. Dados estos cambios a continuación se realizara el análisis de la estructura financiera de la empresa año por año.

La empresa Mariano Herrera CIA LTDA, en el año 2006 tenía como principal fuente de financiación a corto plazo los proveedores con un 53.7% seguida de las obligaciones financieras con un 21.2% del pasivo total. En el año 2007 esta estructura financiera cambia puesto que las obligaciones financieras pasan a ser la principal fuente de financiamiento con un 43.3% seguido, de los proveedores con un 36.9% y en un tercer lugar se financia con terceros en un 7.2%, y este año si presenta pasivos de largo plazo con un 6.4% de cuentas por pagar. El año 2008 vuelve a retomar la estructura financiera del año 2006 la principal fuente de financiación son los proveedores con un 63.2% seguida de las obligaciones

financieras con un 33.2% y en tercer lugar deudas a terceros con un 15.5% del pasivo total. Conserva un porcentaje similar al del año 2007 de pasivos a largo plazo de 6.6%.

El año 2009 presenta los cambios más drásticos de su estructura financiera puesto que en este año se puede evidenciar un cambio en la política de financiación, ya que, por ejemplo no presenta deudas con proveedores a corto plazo pero si una elevada deuda con los mismos a largo plazo siendo esta su principal fuente financiación para este año con un 72.4% del pasivo total, respecto a las obligaciones financieras disminuyen en un alto porcentaje su financiación a corto plazo pero se eleva en el largo plazo, representado la segunda fuente de financiación con un 38.4 % del pasivo total y las cuentas por pagar a terceros siguen siendo la tercera fuente de financiación conservando una mayor concentración en el corto plazo aunque con un elevado aumento respecto a años anteriores.

Estos diferentes cambios en la estructura financiera nos permiten ver como la empresa experimento diferentes formas de financiarse, tal vez debido a la crisis que comenzó a presentarse en la empresa, donde se puede observar claramente que para los años 2008 y 2009 ya se encontraba ilíquida, puesto que sus pasivos superaban en gran medida sus activos.

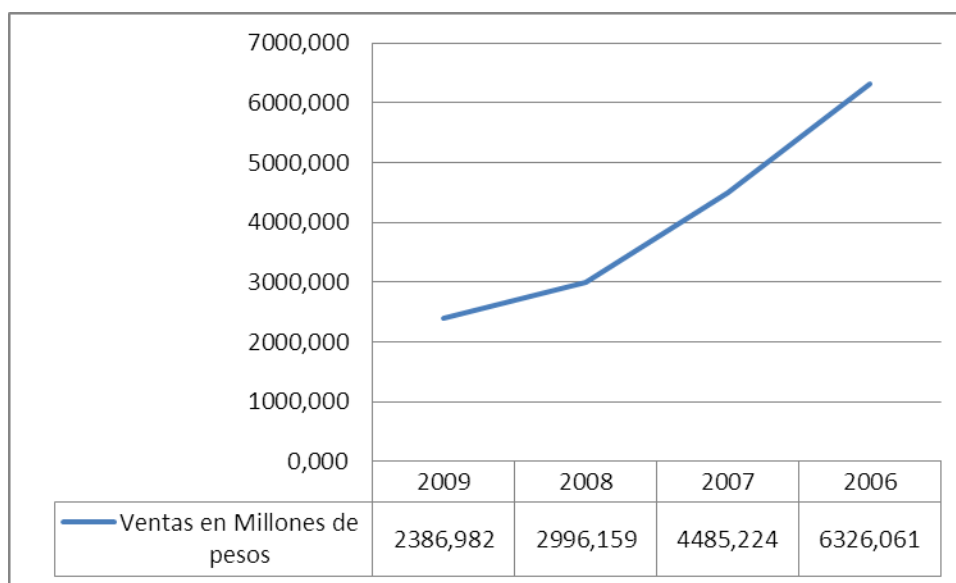
CUADRO 10
MARIANO HERRERA CIA LTDA.
ESTADO DE RESULTADOS Y ANALISIS VERTICAL
1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS
2009, 2008, 2007 Y 2006
(MILLONES DE PESOS)

	2009	2009	2008	2008	2007	2007	2006	2006
Ventas	2386,982	100,0%	2996,159	100,0%	4485,224	100,0%	6326,061	100,0%
Costo de venta	2051,472	85,9%	2655,716	88,6%	3305,485	73,7%	5134,991	81,2%
Utilidad Bruta	301,161	12,6%	304,818	10,2%	1139,908	25,4%	1149,522	18,2%
Gastos de Administración	476,276	20,0%	453,180	15,1%	494,109	11,0%	573,895	9,1%
Gastos de Ventas	283,768	11,9%	441,696	14,7%	645,683	14,4%	712,355	11,3%
Utilidad Operacional	-458,883	-19,2%	-590,058	-19,7%	0,116	0,0%	-136,728	-2,2%
Gastos Financieros y								
Otros No operacionales	77,318	3,2%	148,225	4,9%	201,877	4,5%	110,851	1,8%

	2009	2009	2008	2008	2007	2007	2006	2006
Total Ingresos No Operacionales	87,327	3,7%	172,651	5,8%	113,583	2,5%	71,711	1,1%
Corrección Monetaria	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	34,235	0,5%
Utilidad Antes de Impuestos	-448,874	-18,8%	-565,632	-18,9%	-88,178	-2,0%	-141,633	-2,2%
Impuesto de Renta	0,000	0,0%	1,077	0,0%	1,010	0,0%	16,726	0,3%
Utilidad Neta	-448,874	-18,8%	-566,709	-18,9%	-89,188	-2,0%	-158,359	-2,5%

Fuente: Base de datos Benchmark

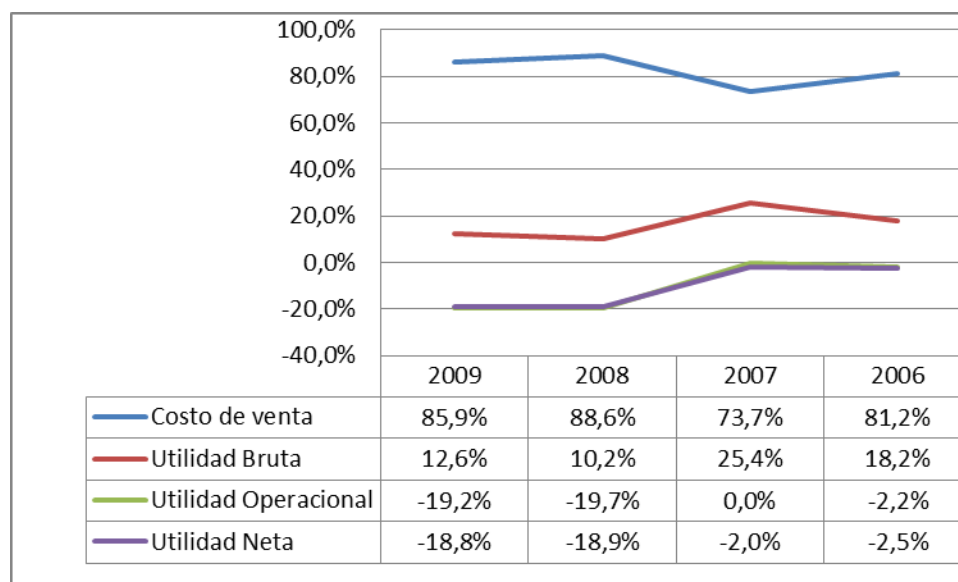
Gráfico 30. Mariano Herrera Cía. Ltda. Ventas (Millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico 30 se ve reflejada la disminución progresiva en las ventas, que sufrió la empresa en los años en estudio, que se hace más notoria en el año 2008 comparado con el año 2007 donde las ventas se redujeron en un 33%. El análisis vertical realizado al estado de resultados se ha desarrollado tomando como cifra base, el total de las ventas netas y en el gráfico 31 queda expuestos los rubros más representativos de este análisis.

Gráfico 31. Mariano Herrera Cía. Ltda. Costo de venta y utilidades (Unidades porcentuales)



Fuente: Elaboración propia

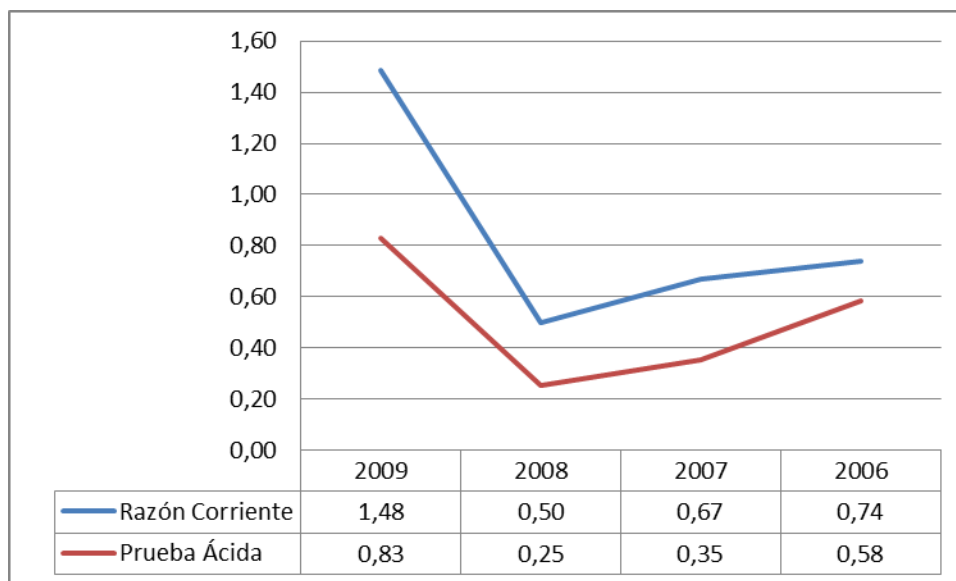
En el gráfico 31 quedan representados los diferentes cambios que experimento la empresa dado la disminución de sus ventas y los constantes cambios en el costo, principalmente en el año 2008, que no solo experimento la disminución representativamente de sus ingresos por ventas, sino que también, aumentaron en un mayor porcentaje sus costos en relación con los otros años en estudio.

A pesar de los elevados costos de ventas y que en todos los años presentan una utilidad bruta positiva, con la utilidad operacional no sucede lo mismo, puesto que, en todos los años en estudio presentan una perdida operacional, a excepción del año 2007 que no presenta ni perdida ni utilidad operacional, lo cual no deja de ser preocupante puesto que como se puede observar en todos los años de estudio presentan una utilidad neta negativa, es decir una perdida total, donde los años 2008 y 2009 presentan las mayores perdidas puesto que ellas representan el 18.9% y el 18.8% de los ingresos por ventas respectivamente.

Dados estos resultados podemos observar como la empresa presenta una crisis financiera más aguda en los años 2008 y 2009 ya que en estos años presenta unas perdidas mayores de las que ya venia presentando en años posteriores debido a la disminución de sus ventas y a los cambios de sus costos. Además la empresa presento unos gastos administrativos que mantuvieron al alza y gastos de ventas que mantuvieron constantes respecto a la disminución de ingresos por ventas, lo cual indica que a pesar de la disminución de sus ingresos por ventas, la empresa no realizo una disminución acorde de sus gastos administrativos y de ventas, tornándose estos insostenibles, a tal punto que la empresa en los años en estudio nunca experimento utilidad operacional.

11.2.6 Análisis de indicadores financieros Mariano Herrera Cía. Ltda

Gráfico 32. Mariano Herrera Cía. Ltda. Indicadores de liquidez (Pesos)



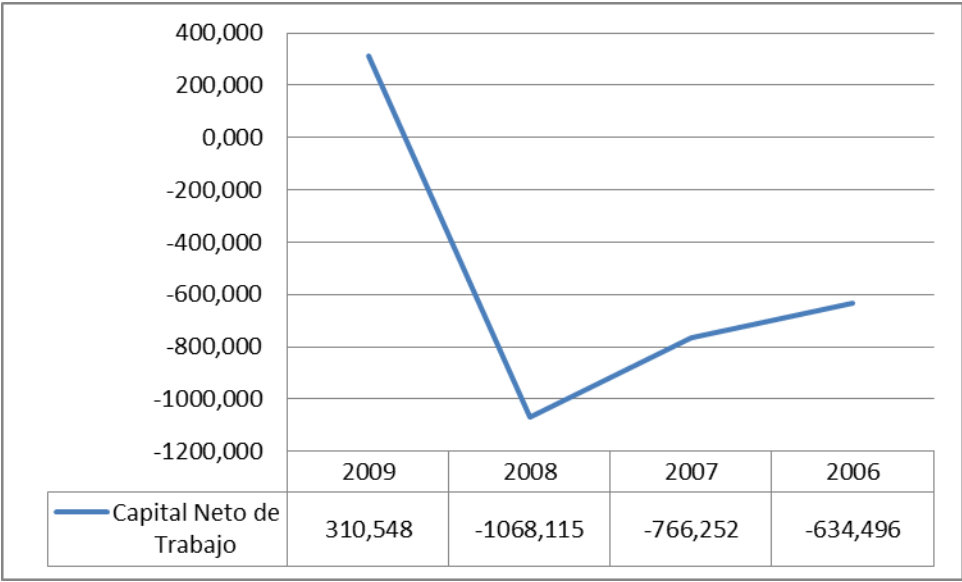
Fuente: Elaboración propia

Conforme a los resultados de los indicadores de liquidez, representados en el gráfico 32 la empresa Mariano Herrera CIA LTDA en los años en estudio, tenía por cada peso que debía la empresa en el corto plazo \$1.48, \$0.50, \$0.67, y \$ 0.74 respectivamente para responder por sus obligaciones. De acuerdo a las cifras de la razón corriente se puede identificar que la empresa en los años 2008, 2007 y 2006 no tenia capacidad para cancelar sus obligaciones a corto plazo, es decir la

empresa en estos años presentaba problemas de iliquidez, siendo el 2008 el año con mayor problemas de iliquidez, dado que, sus obligaciones a corto plazo aumentaron excesivamente principalmente en su cuenta de proveedores y sus activos corrientes permanecieron constantes. En el año 2009 la empresa presenta capacidad para cancelar sus obligaciones de corto plazo, ya que, en este año su política de financiación cambia, puesto que sus obligaciones en el corto plazo disminuyen, pero en el largo plazo aumentan.

En el indicador de la prueba ácida se observa que la empresa por cada peso que debía contaba con \$0.83, \$0.25, \$0.35 y \$0.58 centavos respectivamente en activos corrientes de fácil realización, sin tener que recurrir a la venta de inventarios. De acuerdo a los resultados y conforme a la prueba ácida el año 2008 sigue siendo el año más difícil para la empresa puesto que podemos observar que sin tener en cuenta sus inventarios y solamente con sus activos de fácil realización la empresa posee muy poca capacidad para responder por sus obligaciones a corto plazo y esto sucede porque en este año su cartera disminuye notoriamente, dado que las ventas en este año también presentaron un descenso.

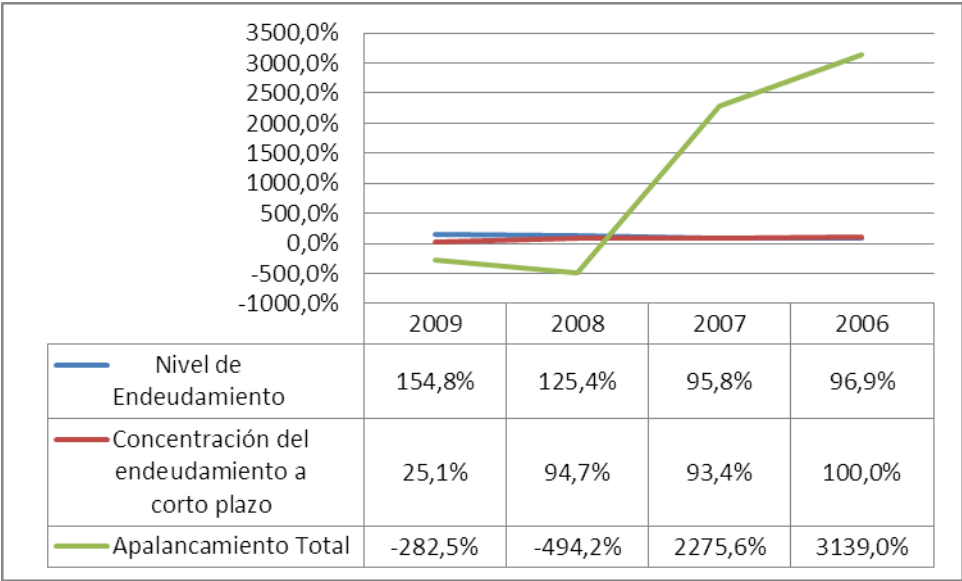
Gráfico 33. Mariano Herrera Cía. Ltda. Capital neto de trabajo (Millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia

El gráfico 33 refleja los cambios sufridos por el capital de trabajo en los años en estudio, en los cuales a excepción del año 2009 la empresa presenta un capital de trabajo negativo, lo cual indica que la empresa tenía mayores obligaciones a corto plazo que no podía cubrir con sus activos a corto plazo evidenciándose una vez más el problema de iliquidez de la empresa. Este capital de trabajo negativo pudo haber sido ocasionado por múltiples factores entre ellos el hecho de que sus ventas bajaran por tal razón su cartera también presentó una disminución, lo que ocasiona que la empresa al obtener menos ingresos por sus ventas tenga una menor capacidad para respaldar sus obligaciones.

Gráfico 34. Mariano Herrera Cía. Ltda. Indicadores de endeudamiento (Unidades porcentuales)



Fuente: Elaboración propia

Los indicadores de endeudamiento de la empresa Mariano Herrera CIA LTDA quedan representados en el gráfico 34. El indicador de nivel de endeudamiento refleja como los acreedores en los años en estudio son dueños de la empresa en un 154.8%, 125.4%, 95.8% y 96.9% respectivamente. Estos resultados muestran como la empresa en los años 2009 y 2008 se encontraban insolventes, dado que sus pasivos superaban a sus activos en un 54.8% en el año 2009 y en un 25.4% en el año 2008.

La concentración del endeudamiento de la empresa deja en evidencia la política de financiación la cual para el año 2006 era la de financiarse solo con pasivos de corto plazo, y en el año 2007 y 2008 su política de financiación sufre una leve variación, pero igual se siguen financiando con créditos a corto plazo en un 93.4% y 94.7% respectivamente. Esta política de financiamiento es de alto riesgo puesto que la empresa en la estructura del activo presenta una concentración equivalente entre los activos de corto y largo plazo, así mismo debió haber sido la estructura del pasivo, ya que de lo contrario la empresa se vería obligada a financiar sus activos de largo plazo con pasivos de corto plazo.

De acuerdo al indicador de apalancamiento total se puede apreciar que cada peso de los dueños esta comprometido en un -2.82%, -4.94, 2%, 2275.6% y 3139.0% respectivamente. Estos porcentajes demuestran la difícil situación de la empresa viéndose referenciado su nivel más crítico en el año 2008.

11.2.7 Análisis vertical del balance general y estado de resultados Semillas Andree Agrícola Ltda

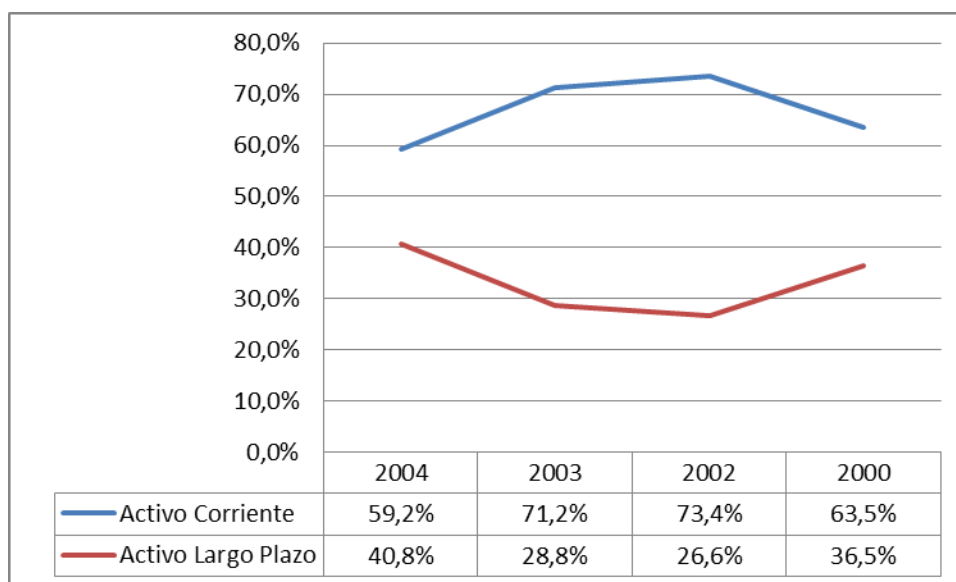
CUADRO 11
SEMILLAS ANDREE AGRÍCOLA LTDA
BALANCE GENERAL Y ANÁLISIS VERTICAL
A 31 DE DICIEMBRE DE 2004, 2003, 2002 Y 2000
(MILLONES DE PESOS)

	2004	2004	2003	2003	2002	2002	2000	2000
Caja y Bancos	0,406	0,1%	1,090	0,2%	1,507	0,2%	4,850	0,8%
Inversiones Temporales	2,438	0,5%	2,438	0,4%	2,438	0,3%	1,165	0,2%
Clientes	33,389	7,3%	38,305	6,1%	27,541	3,7%	35,981	6,1%
- Deudas de difícil cobro	3,411	0,7%	3,989	0,6%	0,000	0,0%	5,340	0,9%
- Provisiones	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	5,762	1,0%
Deudores Comerciales	36,800	8,0%	42,294	6,8%	27,541	3,7%	35,559	6,1%
Inventario	199,751	43,5%	295,515	47,3%	323,447	43,5%	146,923	25,1%
Anticipo de Impuestos	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otros Deudores	26,586	5,8%	94,070	15,1%	178,381	24,0%	177,729	30,4%
Diferidos	5,911	1,3%	9,542	1,5%	13,071	1,8%	5,663	1,0%
Total Activo Corriente	271,892	59,2%	444,949	71,2%	546,385	73,4%	371,889	63,5%
Activos Fijos	49,830	10,8%	42,265	6,8%	60,206	8,1%	93,263	15,9%
Intangibles (Neto)	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%

	2004	2004	2003	2003	2002	2002	2000	2000
Inversiones	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otras Cuentas por Cobrar (LP)	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Deudores LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Diferidos	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otros Activos Largo Plazo	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Valorizaciones	137,649	30,0%	137,649	22,0%	137,649	18,5%	120,041	20,5%
Total Activos LP	187,479	40,8%	179,914	28,8%	197,855	26,6%	213,304	36,5%
Total Activo	459,371	100%	624,863	100%	744,240	100%	585,193	100%
Obligaciones Financieras	77,504	16,9%	33,062	5,3%	40,440	5,4%	4,695	0,8%
Proveedores	37,315	8,1%	62,686	10,0%	66,653	9,0%	90,554	15,5%
Cuentas por Pagar CP	420,205	91,5%	541,312	86,6%	405,874	54,5%	180,586	30,9%
Obligaciones Laborales	41,080	8,9%	46,520	7,4%	36,763	4,9%	24,760	4,2%
Impuestos por Pagar	0,283	0,1%	25,415	4,1%	1,228	0,2%	0,000	0,0%
Estimados y Provisiones	0,837	0,2%	2,090	0,3%	0,112	0,0%	4,700	0,8%
Pasivos Diferidos	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Bonos y Papeles Comerciales	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otros Pasivos Corto Plazo	0,000	0,0%	0,000	0,0%	161,319	21,7%	50,060	8,6%
Total Pasivo Corriente	577,224	125,7%	711,085	113,8%	712,389	95,7%	355,355	60,7%
Obligaciones Financieras (LP)	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Proveedores L.P.	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Cuentas por Pagar LP	630,050	137,2%	130,000	20,8%	130,000	17,5%	130,000	22,2%
Obligaciones Laborales LP	1,014	0,2%	1,014	0,2%	1,537	0,2%	2,914	0,5%
Estimados y Provisiones LP	2,555	0,6%	2,555	0,4%	3,319	0,4%	5,595	1,0%
Diferidos LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Bonos y Papeles Comerciales (LP)	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otros Pasivos LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Pasivo Largo Plazo	633,619	137,9%	133,569	21,4%	134,856	18,1%	138,509	23,7%
TOTAL PASIVO	1210,843	263,6%	844,654	135,2%	847,245	113,8%	493,864	84,4%
Capital	966,425	210,4%	966,425	154,7%	966,425	129,9%	966,425	165,1%
Superávit de Capital	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Reservas de Capital	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Revalorización del Patrimonio	7,464	1,6%	7,463	1,2%	7,464	1,0%	9,691	1,7%
Acciones Preferenciales	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Utilidades del Ejercicio	-531,682	115,7%	-34,992	-5,6%	-213,785	-28,7%	-13,591	-2,3%
Utilidades Retenidas	1331,328	289,8%	1296,336	207,5%	1000,758	134,5%	991,237	169,4%
Superávit de Valorizaciones	137,649	30,0%	137,649	22,0%	137,649	18,5%	120,041	20,5%
Total Patrimonio Neto	-751,472	163,6%	-219,791	-35,2%	-103,005	-13,8%	91,329	15,6%
Total Pasivo y Patrimonio	459,371	100%	624,863	100%	744,240	100%	585,193	100%

Fuente: Base de datos Benchmark

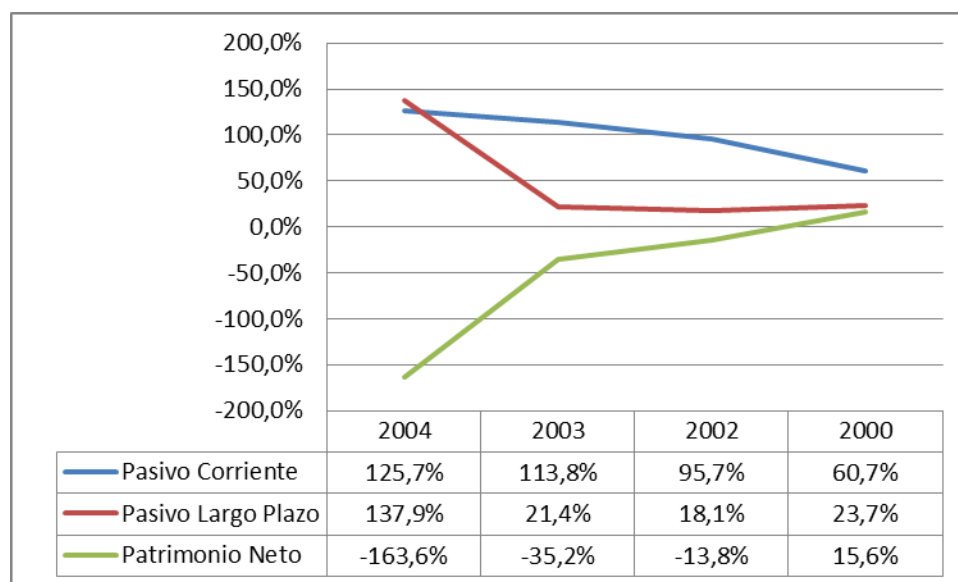
Gráfico 35. Semillas Andree Agrícola Ltda. Estructura de los activos (Unidades porcentuales)



Fuente: Elaboración propia

La empresa Semillas Andree Agrícola Ltda experimenta diferentes cambios en la estructura de sus activos, así queda representado en el gráfico 35, donde se puede observar que en los años en estudio hay una mayor concentración en el activo corriente, aunque en el año 2004 esta concentración tiende a disminuir, dado que para este año sus cuentas de inventarios y otros deudores en el corto plazo presentan un descenso. La estructura de capital de esta empresa esta representada principalmente por las cuentas de inventario, valorizaciones y otros deudores. Las cuales representan la mayor acumulación del activo total, aunque su orden de participación varia en los diferentes años, puesto que por ejemplo en el año 2000 la cuenta otros deudores se encontraba en un primer lugar con un 30.4% de participación en el activo total, seguido por el inventario y el tercer lugar le correspondió a la cuenta de valorizaciones. Un orden completamente diferente experimenta el año 2003 en el cual el primer lugar de participación lo experimenta el inventario con un 47.3%, seguido por las valorizaciones y en un tercer lugar se ubica la cuenta de otros deudores.

Gráfico 36. Semillas Andree Agrícola Ltda. Estructura financiera (Unidades porcentuales)



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico 36 queda plasmado una notable variación en la estructura financiera de la empresa, donde se puede apreciar que la concentración del pasivo corriente tiende al alza, presentando un exagerado aumento en el año 2004, la empresa también utiliza pasivos a largo plazo, los cuales representan una constante fluctuación de ascenso y descenso en la concentración del pasivo total, presentando se también un elevado aumento en el año 2004.

La principal fuente de financiamiento de la empresa son los préstamos con terceros, como así queda evidenciado en el balance general, donde las cifras de las cuentas por pagar a corto y largo plazo en cada año aumentan. Este fenómeno fue explicado por la liquidadora cuando en la entrevista afirmó que “tuvieron que recurrir a la financiación con terceros (prestamistas) ya que estos les permitían una facilidad de tramites puesto que eran conocidos de la familia”¹²⁸. La segunda fuente de financiamiento utilizada por la empresa fueron los proveedores y en un tercer lugar con un mínimo porcentaje fueron las obligaciones financieras, aunque para el año 2004 el orden de las fuentes de financiamiento varia, puesto que a

¹²⁸ ENTREVISTA con Martha Lucy Arboleda, Liquidadora Semillas Andree Agrícola LTDA. Santiago de Cali 12 de julio de 2012.

aunque el primer lugar sigue representado por las cuentas por pagar a corto y largo plazo, el segundo lugar es ocupado por las obligaciones financieras y en tercer lugar de acumulación en pasivos, se encuentra en las obligaciones laborales que con el transcurso de los diferentes años de estudio se puede observar su aumento, quedando demostrada la afirmación que realizó la revisora fiscal cuando explicaba que “era una empresa generadora de mucho empleo, aunque de esta fortaleza también se deriva una de sus debilidades que fue una alta carga laboral”¹²⁹.

La utilización de estas diferentes fuentes y la participación de las mismas explican la fluctuación de los pasivos a largo plazo, puesto que estas fueron aumentando su acumulación en los diferentes años. Es de esta manera que la empresa en los años 2002, 2003 y 2004 ya se encontraba insolvente, puesto que sus pasivos superaban en gran medida sus activos.

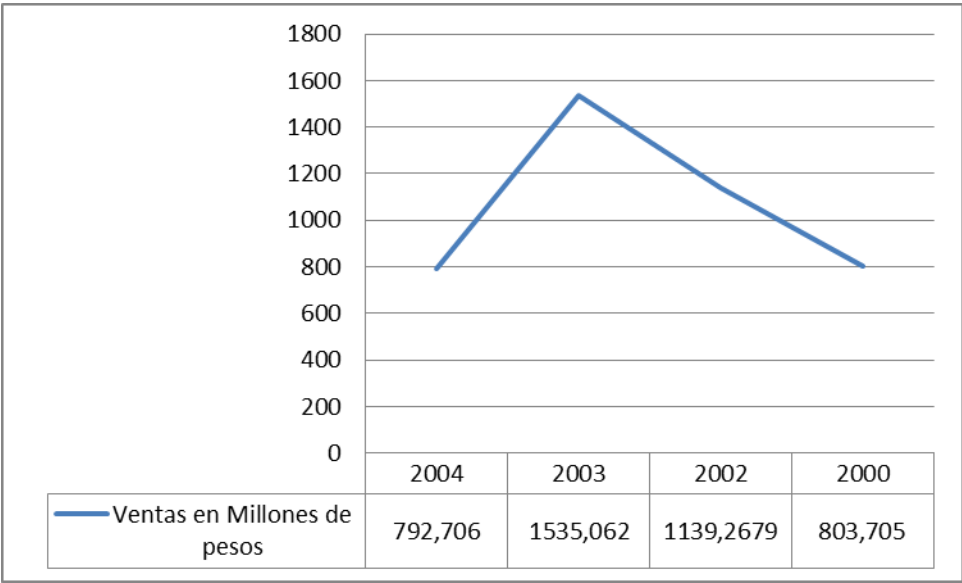
CUADRO 12
SEMILLAS ANDREE AGRÍCOLA LTDA
ESTADO DE RESULTADOS Y ANALISIS VERTICAL
1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS
2004, 2003, 2002 y 2000
(MILLONES DE PESOS)

	2004	2004	2003	2003	2002	2002	2000	2000
Ventas	792,706	100,0%	1535,062	100,0%	1139,268	100,0%	803,705	100,0%
Costo de venta	856,881	108,1%	1003,578	65,4%	789,191	69,3%	570,710	71,0%
Utilidad Bruta	-75,229	-9,5%	507,746	33,1%	324,901	28,5%	232,995	29,0%
Gastos de Administración	317,872	40,1%	306,120	19,9%	250,008	21,9%	230,336	28,7%
Gastos de Ventas	34,356	4,3%	55,304	3,6%	87,175	7,7%	91,022	11,3%
Utilidad Operacional	-427,457	-53,9%	146,322	9,5%	-12,282	-1,1%	-88,363	-11,0%
Gastos Financieros y Otros	236,492	29,8%	230,749	15,0%	231,430	20,3%	272,587	33,9%
No operacionales	110,890	14,0%	64,812	4,2%	27,947	2,5%	334,574	41,6%
Total Ingresos No Operacionales	21,377	2,7%	20,602	1,3%	5,267	0,5%	15,179	1,9%
Corrección Monetaria	21,377	2,7%	20,602	1,3%	5,267	0,5%	15,179	1,9%
Utilidad Antes de Impuestos	-531,682	-67,1%	0,987	0,1%	-210,498	-18,5%	-11,197	-1,4%
Impuesto de Renta	0,000	0,0%	35,979	2,3%	3,287	0,3%	2,394	0,3%
Utilidad Neta	-531,682	-67,1%	-34,992	-2,3%	-213,785	-18,8%	-13,591	-1,7%

Fuente: Base de datos Benchmark

¹²⁹ Ibid.

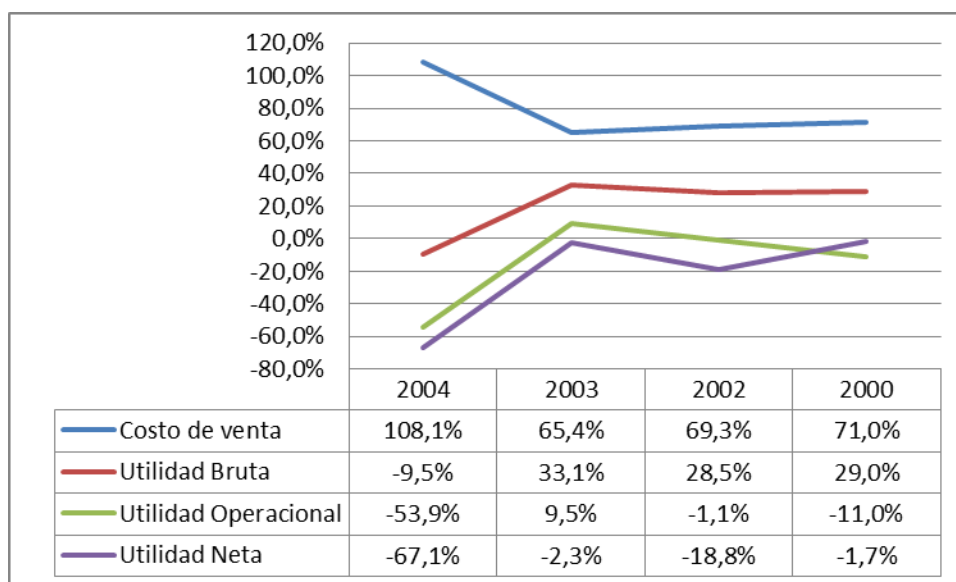
Gráfico 37. Semillas Andree Agrícola Ltda. Ventas (Millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia

El gráfico 37 plasma el aumento progresivo en las ventas de la empresa en los años 2000, 2002, 2003 y permite observar el descenso de las mismas en el año 2004, esta disminución en las ventas podría ser la explicación a la crisis financiera que presenta la empresa para este año, puesto que al reducirse sus ingresos por ventas, se vuelven insuficientes para cubrir los costos y gastos del transcurso normal de las operaciones. El análisis vertical realizado al estado de resultados se ha desarrollado tomando como cifra base, el total de las ventas netas y en el gráfico 38 quedan expuestos los rubros más representativos de este análisis.

Gráfico 38. Semillas Andree Agrícola Ltda. Costo de venta y utilidades (Unidades porcentuales)

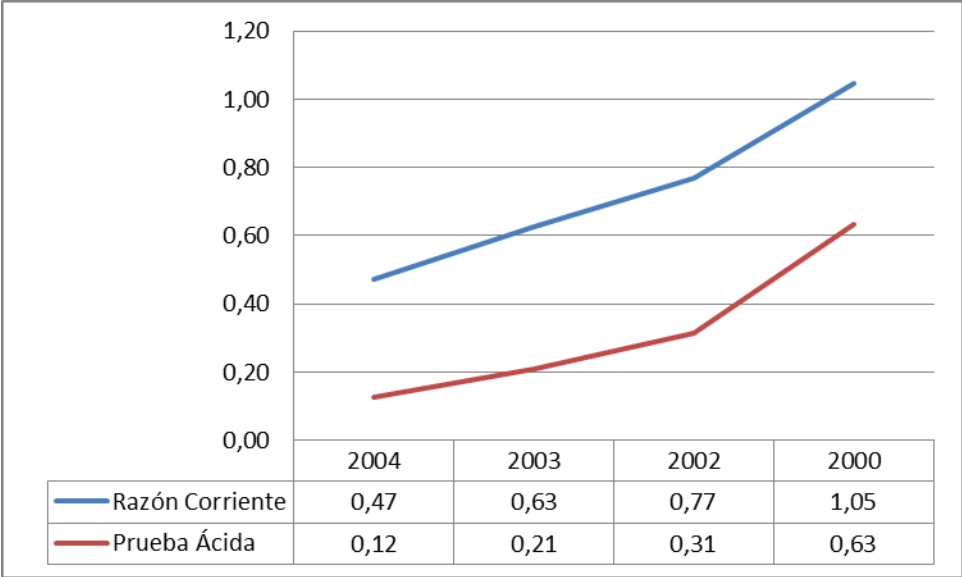


Fuente: Elaboración propia

Los costos de venta para los años 2000, 2002 y 2003 presentaron un leve descenso, pero en el año 2004 presentó un elevado aumento de un 108,1% respecto al ingreso por ventas, así queda representado en el gráfico 38, este fenómeno ocasiona que en este año halla una pérdida bruta, que sumado al aumento de los gastos de administración y de ventas ocasiona una pérdida operacional, y además de ello los gastos financieros también aumentan, debido al incremento de sus pasivos causando una pérdida neta mayor respecto de los otros años en estudio, que también presentan pérdida del ejercicio, dado que en los años 2002 y 2000 aunque presentan una utilidad bruta, esta no es suficiente para cubrir los gastos de administración y de ventas, ocasionando una pérdida operacional que no alcanza a ser cubierta por sus ingresos operacionales, sino que por el contrario a causa de los gastos financieros se obtiene como resultado una pérdida neta.

11.2.8 Análisis de indicadores financieros Semillas Andree Agrícola Ltda

Gráfico 39. Semillas Andree Agrícola Ltda. Indicadores de liquidez (Pesos)



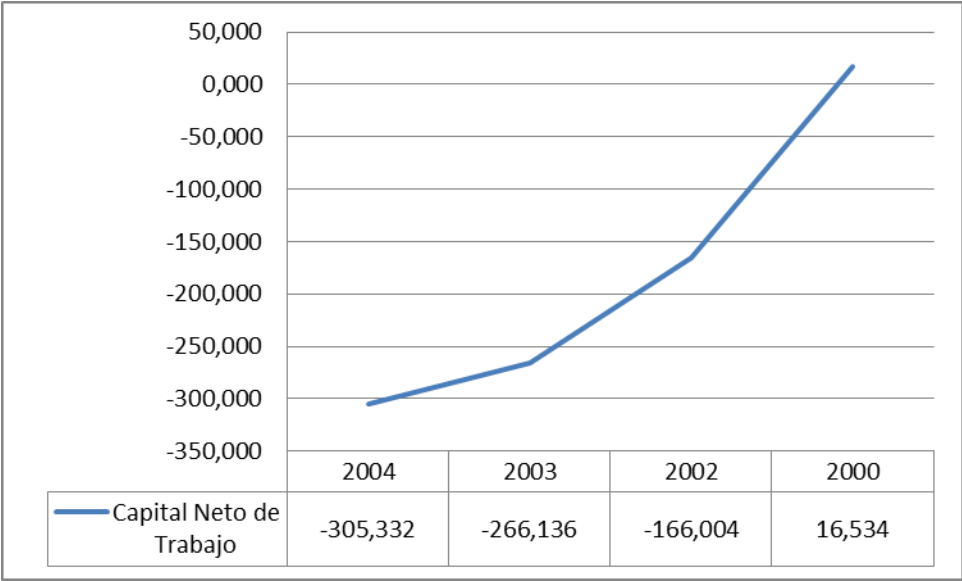
Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a los resultados de los indicadores de liquidez, representados en el gráfico 39, por cada peso que debía la empresa en el corto plazo en los años en estudio, contaba con \$ 0.47, \$ 0.63, \$ 0.77 y \$ 1.05 respectivamente para respaldar sus obligaciones, así lo demuestra la razón corriente, la cual en el año 2000 refleja que la empresa cuenta con capacidad para respaldar sus deudas, este escenario no es el mismo para los años 2002, 2003 y 2004, dado que su capacidad de pago en el corto plazo va sufriendo una reducción continua, estos resultados nos permiten percibir el problema de iliquidez que se estaba presentando en la empresa, y que cada año se hacía más grande, ya que sus pasivos corrientes aumentaban cuando sus activos corrientes sufrían un descenso.

La prueba ácida refleja como la empresa por cada peso que debía contaba con \$ 0.12, \$ 0.21, \$ 0.31 y \$ 0.63 respectivamente en activos corrientes de fácil realización, sin tener que recurrir a la venta de inventarios, estos resultados muestran la misma tendencia a la baja de la razón corriente puesto que al no tener

en cuenta el inventario que es uno de los rubros más importantes en la estructura de los activos y que mantuvo un equilibrio entre ellos, el movimiento de la prueba ácida no presenta mayores cambios frente a la razón corriente.

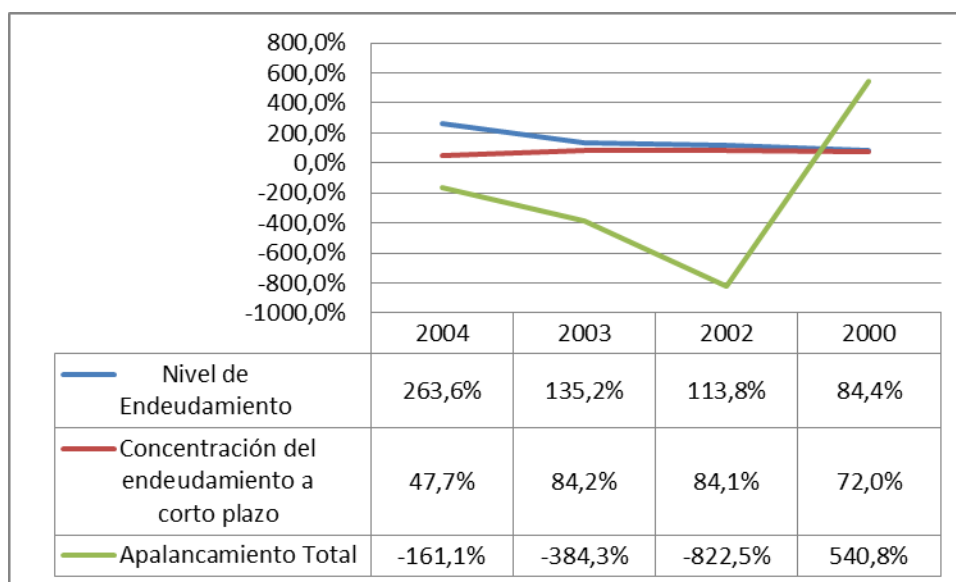
Gráfico 40. Semillas Andree Agrícola Ltda. Capital neto de trabajo (Millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia

El gráfico 40 presenta el descenso del capital de trabajo en los años en estudio, a tal punto que presento un capital de trabajo negativo en estos años, a excepción del año 2000 puesto que en este año sus pasivos no habían experimentado el exagerado aumento que presentan los años posteriores, ocasionado que los mismos no puedan ser cubiertos por sus pasivos en el corto plazo, lo cual indica que en estos años la empresa se encontraba ilíquida.

Gráfico 41. Semillas Andree Agrícola Ltda. Indicadores de endeudamiento (Unidades porcentuales)



Fuente: Elaboración propia

Quedan representados en el gráfico 41 los indicadores de endeudamiento de la empresa, en los cuales con el indicador de nivel de endeudamiento se puede observar como en los años en estudio los acreedores son dueños de la empresa en un 263.6%, 135.2%, 113.8% y 84.4% respectivamente, quedando evidenciado como la empresa en los años 2004, 2003 y 2002 no solo se encontraba con un problema de iliquidez, sino también insolvente, ya que sus pasivos superan en gran medida sus activos, debido al exagerado aumento de los primeros.

La política de financiamiento de la empresa presenta una mayor concentración del pasivo a corto plazo en los años 2000, 2002 y 2003, así lo demuestra los resultados de la concentración del endeudamiento a corto plazo, que para el año 2004 presenta una menor concentración en su endeudamiento a corto plazo, no porque en este año halla disminuido sus pasivos a corto plazo si no porque presento un elevado aumento en sus pasivos a largo plazo.

El indicador de apalancamiento total nos permite visualizar que cada peso de los dueños esta comprometido en un -161.1%, -384.3%, -822.5% y 540.8% respectivamente. Estos porcentajes demuestran la difícil situación de la empresa viéndose referenciado su nivel más crítico en el año 2002.

Los estados financieros que se presentaran a continuación son solo de dos años, puesto que las empresas Maquiproyectos S.A y Steel S.A. no siguieron presentando a la súper intendencia de sociedades más estados financieros.

11.2.9 Análisis vertical del balance general y estado de resultados Maquiproyectos S.A

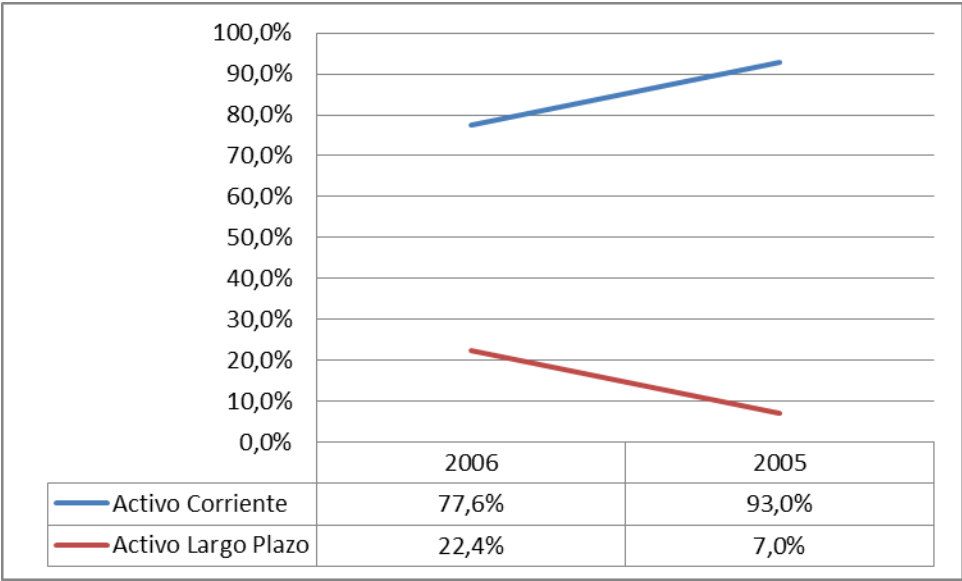
CUADRO 13
MAQUIPROYECTOS S.A
BALANCE GENERAL Y ANÁLISIS VERTICAL
A 31 DE DICIEMBRE DE 2006 Y 2005
(MILLONES DE PESOS)

	2006	2006	2005	2005
Caja y Bancos	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Inversiones Temporales	2,000	0,3%	0,000	0,0%
Clientes	580,000	77,3%	0,000	0,0%
- Deudas de difícil cobro	0,000	0,0%	0,000	0,0%
- Provisiones	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Deudores Comerciales	580,000	77,3%	0,000	0,0%
Inventario	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Anticipo de Impuestos	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otros Deudores	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Diferidos	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Total Activo Corriente	582,000	77,6%	474,829	93,0%
Activos Fijos	66,000	8,8%	35,957	7,0%
Intangibles (Neto)	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Inversiones	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otras Cuentas por Cobrar (LP)	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Deudores LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Diferidos	7,000	0,9%	0,000	0,0%
Otros Activos Largo Plazo	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Valorizaciones	95,000	12,7%	0,000	0,0%
Total Activos LP	168,000	22,4%	35,957	7,0%
Total Activo	750,000	100%	510,785	100%

	2006	2006	2005	2005
Obligaciones Financieras	52,000	6,9%	0,000	0,0%
Proveedores	17,000	2,3%	0,000	0,0%
Cuentas por Pagar CP	105,000	14,0%	352,550	69,0%
Obligaciones Laborales	4,000	0,5%	0,000	0,0%
Impuestos por Pagar	8,000	1,1%	0,000	0,0%
Estimados y Provisiones	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Pasivos Diferidos	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Bonos y Papeles Comerciales	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otros Pasivos Corto Plazo	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Total Pasivo Corriente	186,000	24,8%	352,550	69,0%
Obligaciones Financieras (LP)	129,000	17,2%	0,000	0,0%
Proveedores L.P.	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Cuentas por Pagar LP	82,000	10,9%	0,000	0,0%
Obligaciones Laborales LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Estimados y Provisiones LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Diferidos LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Bonos y Papeles Comerciales (LP)	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otros Pasivos LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Pasivo Largo Plazo	211,000	28,1%	0,000	0,0%
Total Pasivo	397,000	52,9%	352,550	69,0%
Capital	10,000	1,3%	0,000	0,0%
Superávit de Capital	95,000	12,7%	0,000	0,0%
Reservas de Capital	8,000	1,1%	0,000	0,0%
Revalorización del Patrimonio	73,000	9,7%	0,000	0,0%
Acciones Preferenciales	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Utilidades del Ejercicio	17,000	2,3%	0,000	0,0%
Utilidades Retenidas	150,000	20,0%	0,000	0,0%
Superávit de Valorizaciones	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Total Patrimonio Neto	353,000	47,1%	158,236	31,0%
Total Pasivo y Patrimonio	750,000	100%	510,785	100%

Fuente: Base de datos Benchmark

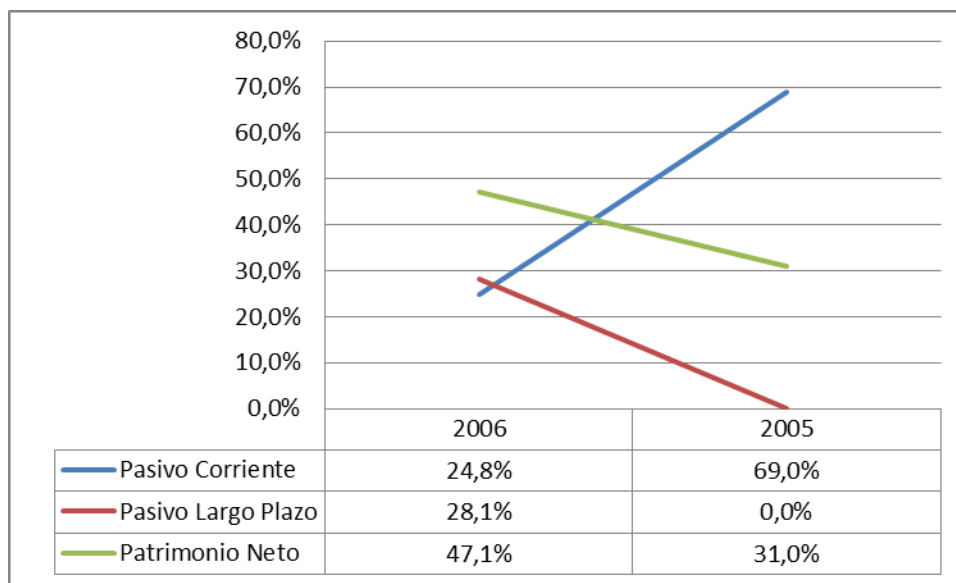
Gráfico 42. Maquiproyectos S.A. Estructura de los activos (Unidades porcentuales)



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico 42 queda expuesto como el activo presenta una mayor concentración en el corto plazo, aunque para el año 2006 el activo a largo plazo presenta un aumento en su participación, puesto que se elevan sus activos fijos y diferidos, además presenta valorizaciones en este año. La estructura del activo para este año presenta una alta concentración en la cartera que representa el 77.3% del activo total, presentando un alto porcentaje del capital de trabajo por fuera de la empresa, seguido por las valorizaciones con un 12.7% y en un tercer lugar los activos fijos con un 8.8% de participación en el activo total.

Gráfico 43. Maquiproyectos S.A. Estructura financiera (Unidades porcentuales)



Fuente: Elaboración propia

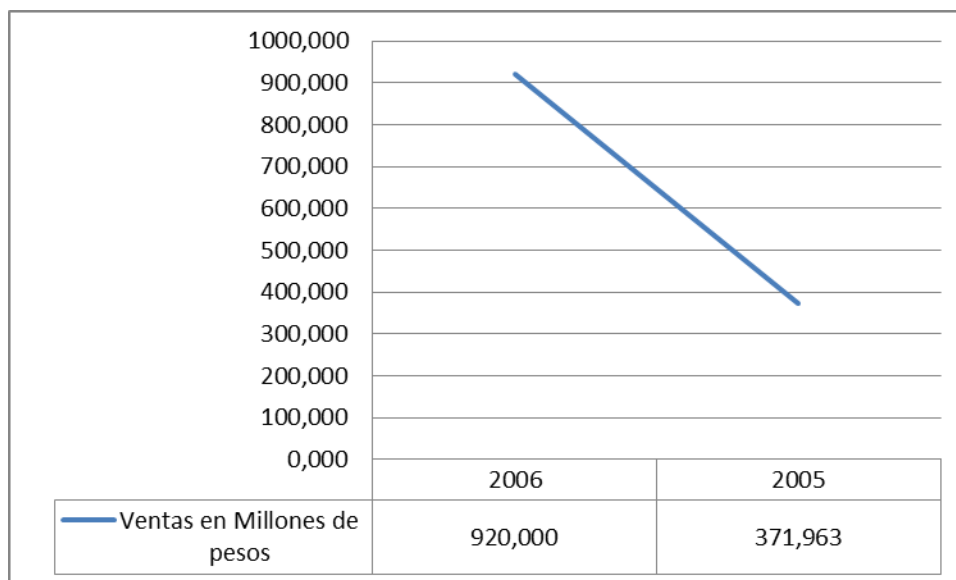
La empresa en los dos años en estudio se encuentra financiada por terceros en un 52.9% y 69% respectivamente, concentrándose en el pasivo a corto plazo, sin hacer uso del pasivo a largo plazo en el año 2005 y para el año 2006 la empresa se financia con recursos propios, pasivos a largo plazo y en un tercer lugar con pasivos corrientes, así queda evidenciado en el gráfico 43. Este cambio de estructura de financiamiento se debe a que la empresa para este año adquirió obligaciones financieras y cuentas por pagar a largo plazo. La principal fuente de financiamiento para el año 2006 a parte de sus recursos propios, son las obligaciones financieras en el largo plazo con un participación del pasivo total de un 17.2%, seguido por las cuentas por pagar de corto plazo con un 14%.

CUADRO 14
MAQUIPROYECTOS S.A
ESTADO DE RESULTADOS Y ANALISIS VERTICAL
1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS
2006 y 2005
(MILLONES DE PESOS)

	2006	2006	2005	2005
Ventas	920,000	100,0%	371,963	100,0%
Costo de venta	830,000	90,2%	11,174	3,0%
Utilidad Bruta	90,000	9,8%	360,789	97,0%
Gastos de Administración	45,000	4,9%	42,612	11,5%
Gastos de Ventas	0,000	0,0%	302,565	81,3%
Utilidad Operacional	45,000	4,9%	15,612	4,2%
Gastos Financieros y Otros No operacionales	119,000	12,9%	0,000	0,0%
Total Ingresos No Operacionales	106,000	11,5%	0,000	0,0%
Corrección Monetaria	-2,000	-0,2%	0,000	0,0%
Utilidad Antes de Impuestos	30,000	3,3%	15,612	4,2%
Impuesto de Renta	13,000	1,4%	0,000	0,0%
Utilidad Neta	17,000	1,8%	15,612	4,2%

Fuente: Base de datos Benchmark

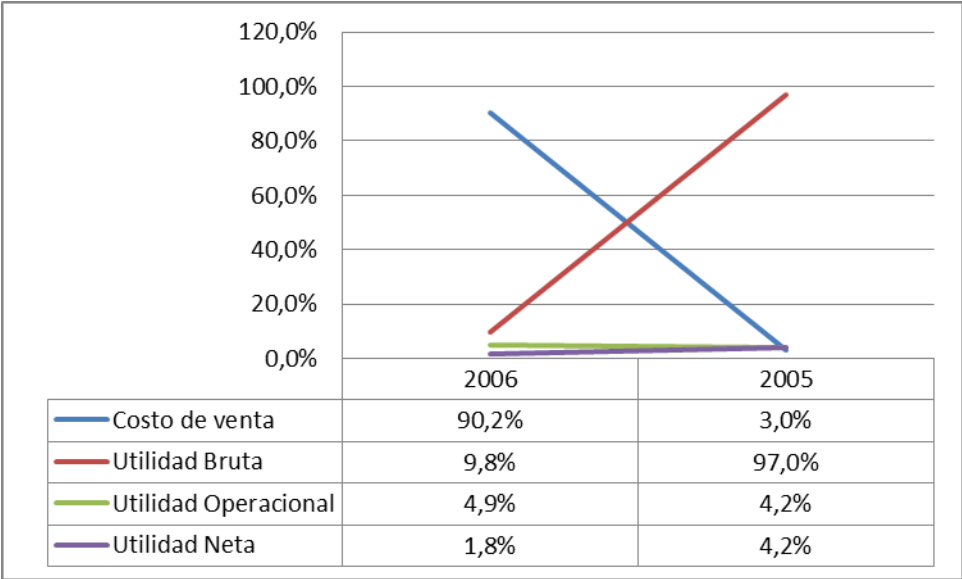
Gráfico 44. Maquiproyectos S.A. Ventas (Millones De Pesos)



Fuente: Elaboración propia

El gráfico 44 plasma el aumento en las ventas del año 2006 respecto al año 2005. El análisis vertical realizado al estado de resultados se ha desarrollado tomando como cifra base, el total de las ventas netas y en el gráfico 45 quedan expuestos los rubros más representativos de este análisis.

Gráfico 45. Maquiproyectos S.A. Costo de venta y utilidades (Unidades porcentuales)

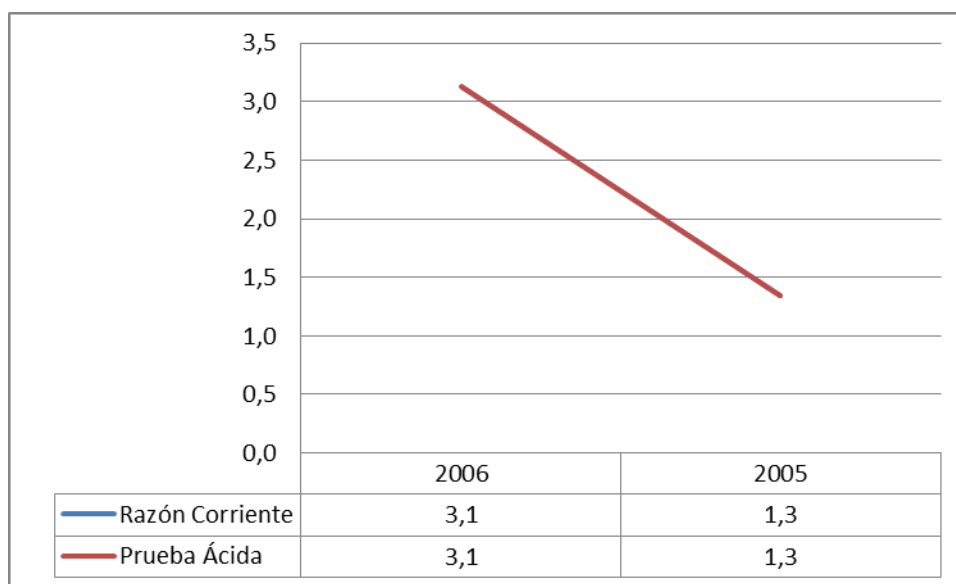


Fuente: Elaboración propia

Los costos de venta para el año 2006 aumentaron alarmantemente en comparación con el año 2005, por lo cual la diferencia en la utilidad bruta de un año a otro es evidente. A pesar de ello la utilidad operacional para ambos años es similar dado que en el año 2005 los gastos de venta son excesivos, ocasionado que el alto margen de utilidad bruta se vea enormemente reducido con el pago de los mismos, Así queda demostrado en el gráfico 45. La utilidad neta también se ve diferenciada puesto que para el año 2006 la empresa presenta unos altos gastos financieros causados por el aumento de sus deudas y que han sido respaldados por los ingresos no operacionales, permitiendo que la empresa presente utilidad neta a pesar del enorme aumento de sus gastos financieros.

11.2.10 Análisis de indicadores financieros Maquiproyectos S.A

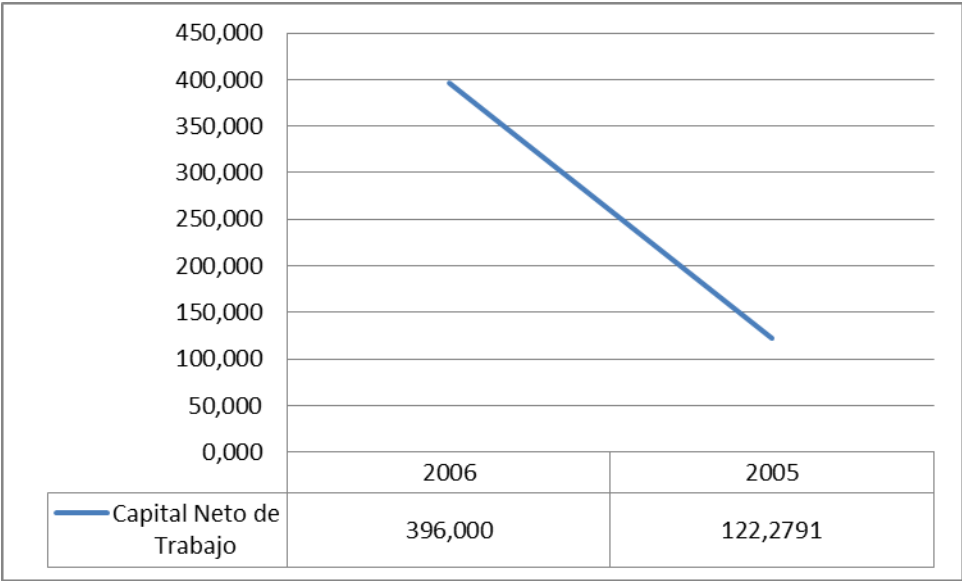
Gráfico 46. Maquiproyectos S.A. Indicadores de liquidez (Pesos)



Fuente: Elaboración propia

la razón corriente expone que por cada peso que debía la empresa en el corto plazo en los años en estudio, contaba con \$ 3.1 y \$1.3 respectivamente para respaldar sus obligaciones, así queda demostrado en el gráfico 46. En el cual se puede observar el buen margen que tenía la empresa en el año 2006 para responder con sus obligaciones a corto plazo. La prueba ácida presenta los mismos resultados dado que la cuenta de inventarios en el balance para estos años se encuentra en ceros.

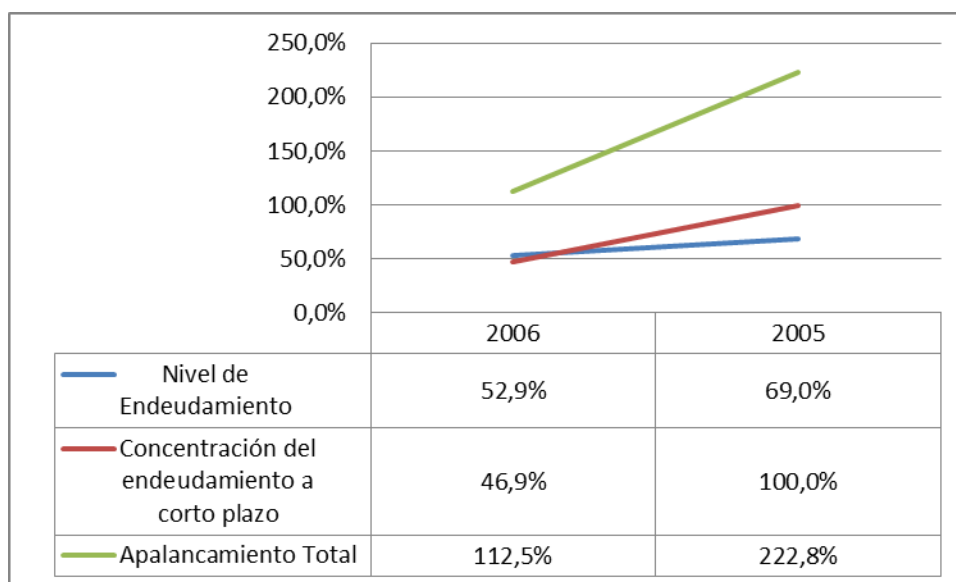
Gráfico 47 Maquiproyectos S.A. Capital neto de trabajo (Millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia

El aumento en el capital de trabajo queda representado en el gráfico 47, que para el año 2006 demuestra un amplio margen del mismo, ya que en este año sus activos corrientes aumentaron y sus pasivos disminuyeron respecto del año 2005. Es de aclarar que en los años en estudio aun no se observan los problemas financieros de los cuales hablaba el revisor fiscal en la entrevista, ya que hay 4 años de diferencia desde el ultimo estado financiero presentado por la empresa a la súper intendencia de sociedades año 2006 y el año en que se realizo la liquidación de la empresa que fue en el 2010.

Gráfico 48. Maquiproyectos S.A. Indicadores de endeudamiento (Unidades porcentuales)



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico 48 quedan expuestos los indicadores de endeudamiento, en el cual se puede apreciar como en los años en estudio los acreedores son dueños de la empresa en un 52.9% y 69% respectivamente, quedando evidenciado como la empresa para estos años contaba con un nivel de endeudamiento estable, aunque con tendencia al alza, dado que, como se pudo apreciar en el pasivo a largo plazo, inicio una participación en la financiación en el año 2006, puesto que para el año 2005 la empresa solo se financiaba con pasivos de corto plazo, como así queda demostrado en el indicador de la concentración del endeudamiento a corto plazo, que expone que para el año 2005 su endeudamiento en el corto plazo era del 100%.

El indicador de apalancamiento total nos permite visualizar que cada peso de los dueños esta comprometido en un 112.5% y 222.8% respectivamente. Estos porcentajes demuestran la difícil situación de la empresa viéndose referenciado su nivel más crítico en el año 2005.

11.2.11 Análisis vertical del balance general y estado de resultados Steel S.A

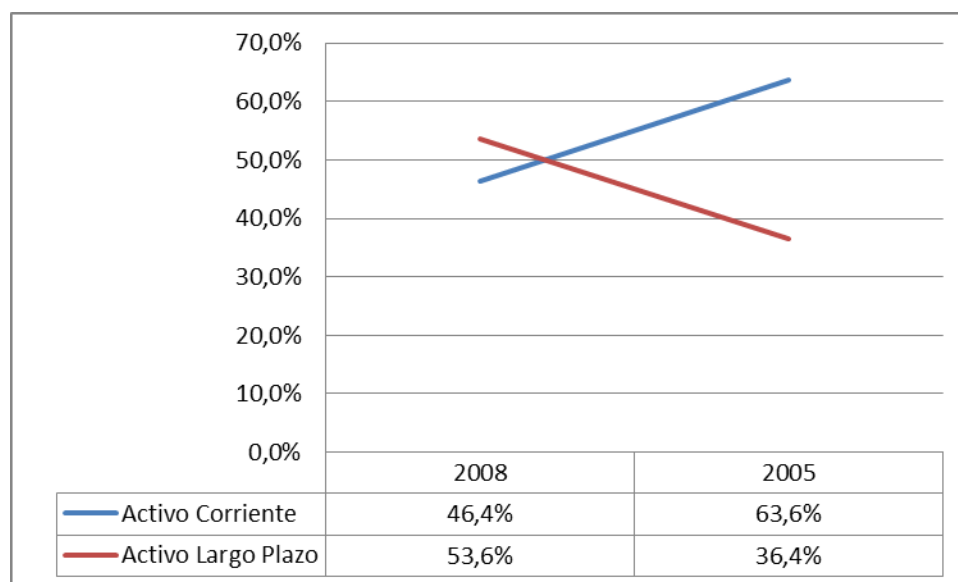
CUADRO 15 STEEL S.A BALANCE GENERAL Y ANÁLISIS VERTICAL A 31 DE DICIEMBRE DE 2008 Y 2005 (MILLONES DE PESOS)

	2008	2008	2005	2005
Caja y Bancos	380,140	20,6%	0,000	0,0%
Inversiones Temporales	0,320	0,0%	0,000	0,0%
Clientes	88,996	4,8%	0,000	0,0%
- Deudas de difícil cobro	0,000	0,0%	0,000	0,0%
- Provisiones	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Deudores Comerciales	88,996	4,8%	0,000	0,0%
Inventario	38,103	2,1%	0,000	0,0%
Anticipo de Impuestos	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otros Deudores	347,860	18,9%	0,000	0,0%
Diferidos	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Activo Corriente	855,419	46,4%	310,280	63,6%
Activos Fijos	988,273	53,6%	177,822	36,4%
Intangibles (Neto)	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Inversiones	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otras Cuentas por Cobrar (LP)	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Deudores LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Diferidos	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otros Activos Largo Plazo	0,148	0,0%	0,000	0,0%
Valorizaciones	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Total Activos LP	988,421	53,6%	177,822	36,4%
Total Activo	1843,840	100%	488,102	100%
Obligaciones Financieras	421,851	22,9%	0,000	0,0%
Proveedores	197,760	10,7%	0,000	0,0%
Cuentas por Pagar CP	10,217	0,6%	362,774	74,3%
Obligaciones Laborales	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Impuestos por Pagar	112,670	6,1%	0,000	0,0%
Estimados y Provisiones	11,348	0,6%	0,000	0,0%
Pasivos Diferidos	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Bonos y Papeles Comerciales	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otros Pasivos Corto Plazo	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Total Pasivo Corriente	753,846	40,9%	362,774	74,3%
Obligaciones Financieras (LP)	350,000	19,0%	0,000	0,0%
Proveedores L.P.	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Cuentas por Pagar LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Obligaciones Laborales LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Estimados y Provisiones LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%

	2008	2008	2005	2005
Diferidos LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Bonos y Papeles Comerciales (LP)	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Otros Pasivos LP	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Pasivo Largo Plazo	350,000	19,0%	0,000	0,0%
Total Pasivo	1103,846	59,9%	362,774	74,3%
Capital	750,000	40,7%	0,000	0,0%
Superávit de Capital	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Reservas de Capital	13,897	0,8%	0,000	0,0%
Revalorización del Patrimonio	65,012	3,5%	0,000	0,0%
Acciones Preferenciales	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Utilidades del Ejercicio	-448,775	-24,3%	0,000	0,0%
Utilidades Retenidas	88,521	4,8%	0,000	0,0%
Superávit de Valorizaciones	271,339	14,7%	0,000	0,0%
Total Patrimonio Neto	739,994	40,1%	125,328	25,7%
Total Pasivo y Patrimonio	1843,840	100%	488,102	100%

Fuente: Base de datos Benchmark

Gráfico 49. Steel S.A. Estructura de los activos (Unidades porcentuales)

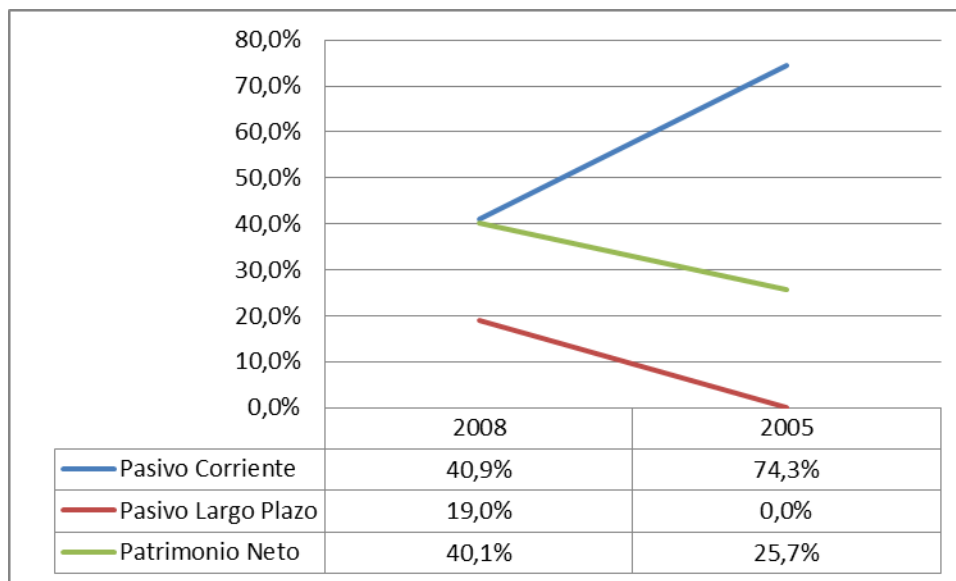


Fuente: Elaboración propia

Dada la diferencia de los años estudiados, 2008 y 2005 se puede observar en el gráfico 49 los cambios que experimento la estructura del activo, ya que por ejemplo en el año 2005 el activo presentaba una mayor concentración en el corto plazo, y para el año 2008 el activo presenta una mayor concentración en el largo

plazo, puesto que su cuenta de activos fijos representa el 53,6% del activo total, este cambio en el activo podría obedecer a que “la empresa no invirtió en maquinaria, sino, en una sede administrativa muy hermosa” ¹³⁰. así lo afirmó la liquidadora Martha Lucy.

Gráfico 50. Steel S.A. Estructura financiera. (Unidades porcentuales)



Fuente: Elaboración propia

La estructura financiera de la empresa plasmada en el gráfico 50, muestra como la empresa se financia en una mayor medida con pasivos de corto plazo y recursos propios para el año 2005 y en el año 2008 la empresa disminuye su financiación con pasivos de corto plazo, dado que adquiere deudas a largo plazo, siendo en este año la principal fuente financiación las obligaciones financieras a corto y largo plazo, seguido por los proveedores. Esta estructura financiera para el año 2008 podría obedecer a la afirmación que hizo la liquidadora cuando explica que “la empresa no invirtió en maquinaria, sino, en una sede administrativa muy hermosa, para lo cual pidió un préstamo bancario” ¹³¹

¹³⁰ ENTREVISTA con Martha Lucy Arboleda, Liquidadora Steel S.A. Santiago de Cali, 12 de julio de 2012.

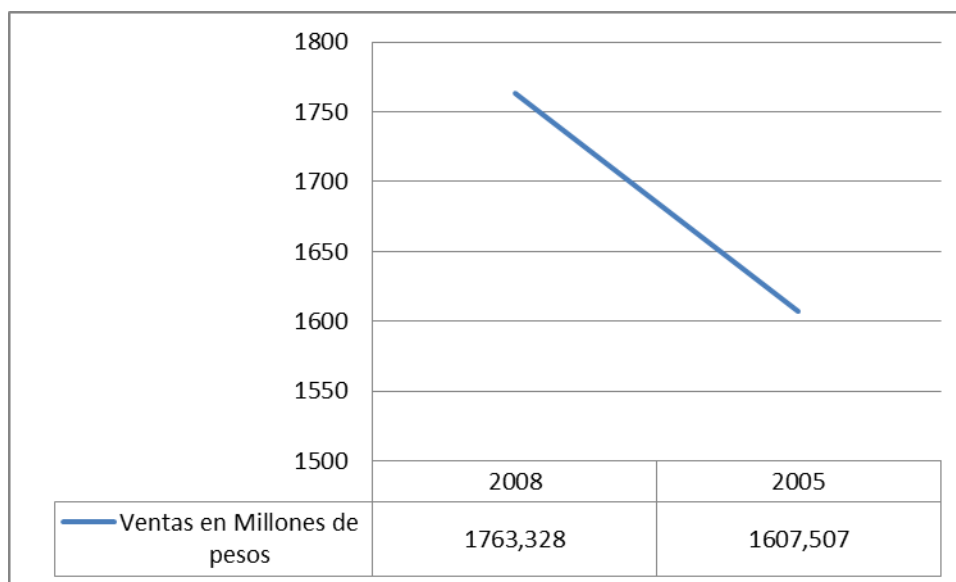
¹³¹ Ibid.

CUADRO 16
STEEL S.A
ESTADO DE RESULTADOS Y ANALISIS VERTICAL
1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS
2008, y 2005
(MILLONES DE PESOS)

	2008	2008	2005	2005
Ventas	1763,328	100%	1607,507	100%
Costo de venta	1646,406	93,4%	0,000	0,0%
Utilidad Bruta	116,922	6,6%	1607,507	100,0%
Gastos de Administración	322,537	18,3%	288,857	18,0%
Gastos de Ventas	45,839	2,6%	1315,943	81,9%
Utilidad Operacional	-251,454	-14,3%	2,708	0,2%
Gastos Financieros y Otros No operacionales	186,448	10,6%	0,000	0,0%
Total Ingresos No Operacionales	0,263	0,0%	0,000	0,0%
Corrección Monetaria	0,000	0,0%	0,000	0,0%
Utilidad Antes de Impuestos	-437,639	-24,8%	2,708	0,2%
Impuesto de Renta	11,136	0,6%	0,000	0,0%
Utilidad Neta	-448,775	-25,5%	2,708	0,2%

Fuente: Base de datos Benchmark

Gráfico 51. Steel S.A. Ventas (Millones De Pesos)



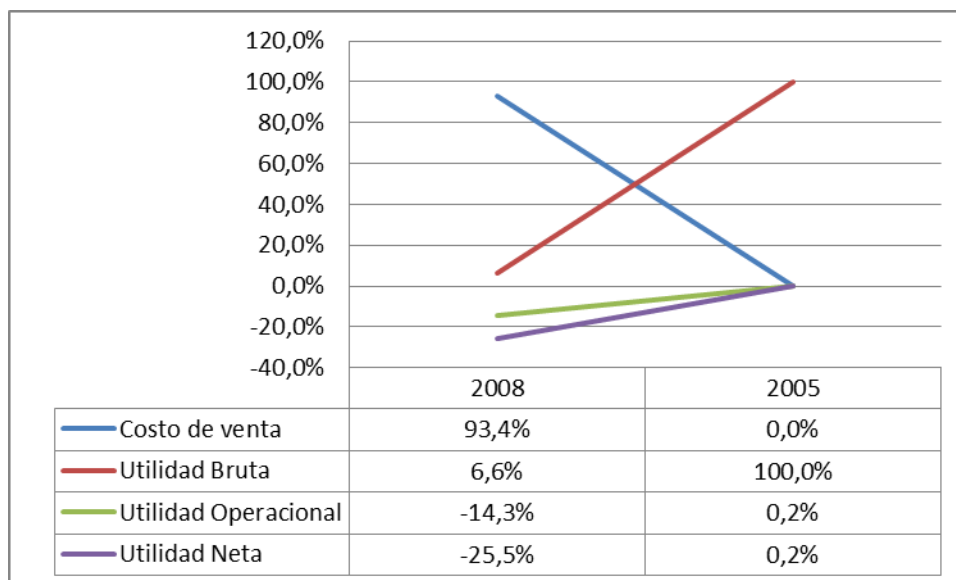
Fuente: Elaboración propia

La tendencia al alza en las ventas es representada en el gráfico 51, donde se puede observar el aumento del ingreso por ventas del año 2008 respecto al año 2005, posiblemente dado este aumento en las ventas surgió su principal debilidad que fue “la proyección de un alto volumen en ventas, aunque, en la realidad no sucedió lo mismo puesto que la empresa fue perdiendo sus contratos debido a que la maquinaria que utilizaban era obsoleta”¹³². así lo afirmo la liquidadora en la entrevista.

Cabe aclarar que posiblemente en los estados financieros posteriores al año 2008 se podría observar la disminución en las ventas ya que para los años en estudio su nivel de ventas se presentan alto. El análisis vertical realizado al estado de resultados se ha desarrollado tomando como cifra base, el total de las ventas netas y en el gráfico 52 quedan expuestos los rubros más representativos de este análisis.

132 Ibid.

Gráfico 52. Steel S.A. Costo de venta y utilidades (Unidades porcentuales)

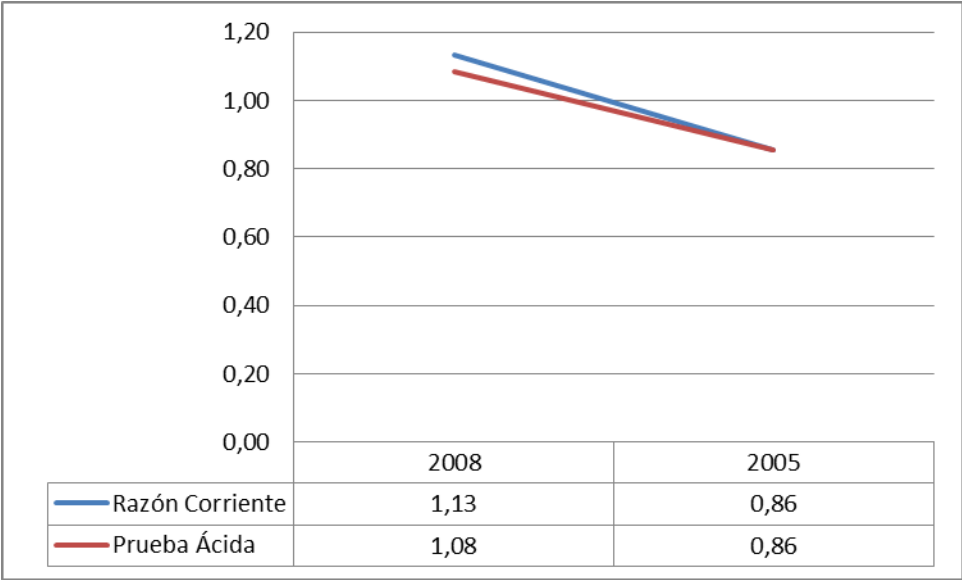


Fuente: Elaboración propia

Los costos de venta para el año 2008, son extremadamente altos así queda representado en el gráfico 52, ya que ellos representan para este año el 93. 4% del total de las ventas, por lo cual la utilidad bruta es solo el 6,6% del total de las ventas, utilidad que no fue suficiente para respaldar los gastos de administración y de ventas, por tal razón en este año se presenta una perdida operacional del 14,3% del total de las ventas y es como de esta manera y a causa del aumento de los gastos financieros, la empresa para este año refleja una perdida neta del 25,5% del total del ingreso por ventas.

11.2.12 Análisis de indicadores financieros Steel S.A

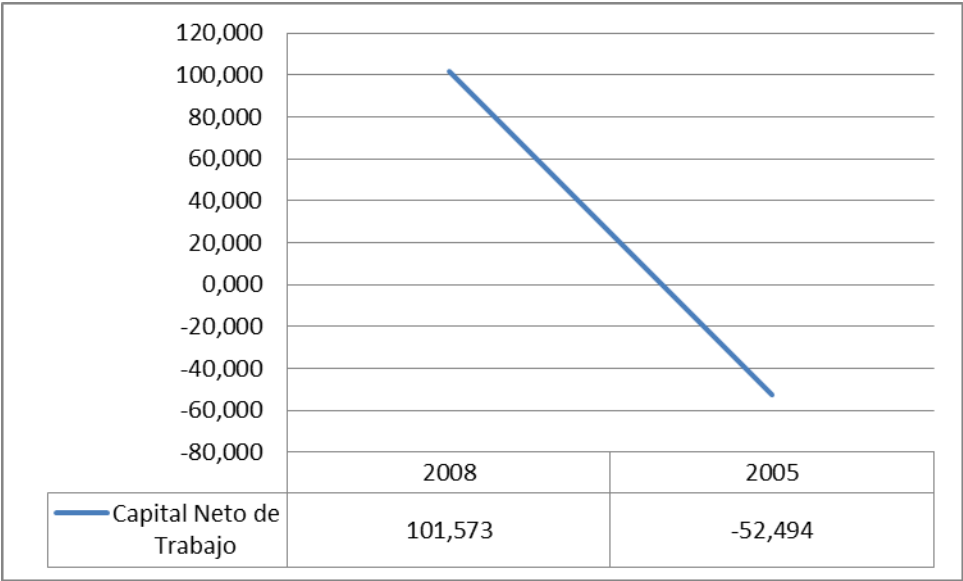
Gráfico 53. Steel S.A. Indicadores de liquidez (Pesos)



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a los resultados de los indicadores de liquidez, representados en el gráfico 53, por cada peso que debía la empresa en el corto plazo en los años en estudio, contaba con \$ 1.13, y \$ 0.86 respectivamente para respaldar sus obligaciones, así lo demuestra la razón corriente, la cual en el año 2005 muestra como la empresa no tenía capacidad para respaldar sus deudas, presentándose en este año un problema de iliquidez, que es superado en el año 2008 en el cual se puede observar el aumento en su capacidad para respaldar sus obligaciones. La empresa por cada peso que debía en el año 2008 contaba con \$ 1.08 en activos corrientes de fácil realización, sin tener que recurrir a la venta de inventarios, así lo demuestra la prueba ácida, que para el año 2005 presenta los mismos resultados que la razón corriente, ya que la cuenta de inventarios en el balance para estos años se encuentra en ceros.

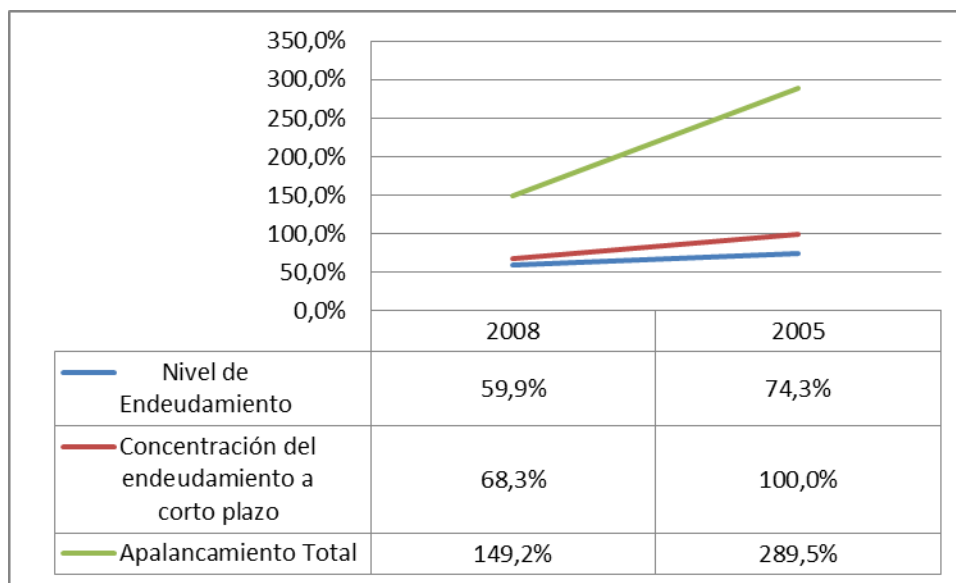
Gráfico 54. Steel S.A. Capital neto de trabajo (Millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico 54 se puede observar el aumento del capital de trabajo del año 2008 respecto del año 2005, dado que el pasivo corriente en este año disminuye, ya que adquiere deudas a largo plazo.

Gráfico 55. Steel S.A. Indicadores de endeudamiento (Unidades porcentuales)



Fuente: Elaboración propia

Los indicadores de endeudamiento representados en el gráfico 55, permiten observar como en los años en estudio los acreedores son dueños de la empresa en un 59.9% y 74.3% respectivamente, así lo evidencia el nivel de endeudamiento, La política de financiamiento de la empresa para el año 2005 era la de financiarse exclusivamente con recursos en el corto plazo, política que cambia para el año 2008 ya que su concentración del endeudamiento a corto plazo disminuye, dado que adquiere obligaciones financieras en el largo plazo, para poder respaldar la inversión que realizó en activos fijos. El indicador de apalancamiento total nos permite visualizar que cada peso de los dueños esta comprometido en un 149.2% y 289.5% respectivamente.

12.CAUSAS FINANCIERAS DE LIQUIDACIÓN JUDICIAL DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI.

En esta investigación para poder describir las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali, primero se identificaron en las empresas pequeñas de la Ciudad: las fortalezas, debilidades, estructura de financiamiento, las fuentes financieras utilizadas y los problemas financieros que presentan las pequeñas empresas. Para luego poder corroborar si las empresas pequeñas de la ciudad de Santiago de Cali liquidadas o en proceso de liquidación judicial presentaban estas mismas características u otras diferentes y con esta información lograr identificar las causas financieras de liquidación judicial. Por lo tanto a continuación se realizara una recapitulación con la información recolectada en la entrevista y los estados financieros de las empresas en estudio.

De acuerdo a la información suministrada por la entrevista, las fortalezas que presentaban las empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial en la ciudad de Santiago de Cali, antes de entrar en crisis financiera fueron: En primer lugar el alto volumen de ventas, como así lo afirmaron el 83% de los entrevistados, seguido por la generación de empleo con un 50% y en un tercer lugar la atención al cliente y la calidad de sus productos con un 17%. Las fortalezas identificadas en las empresas en estudio no difieren de las fortalezas presentadas en las empresas pequeñas de la ciudad, ya que, dentro de las más destacadas se encontraban también el alto volumen de ventas y la generación de empleo.

La competencia, la falta de demanda, los costos son las principales debilidades que se presentan de manera generalizada en las empresas pequeñas de la ciudad de Santiago de Cali, así lo demuestra los resultados de la gran encuesta Pyme, falencias que también se presentaron en las empresas en estudio, puesto que, en el análisis vertical realizado al balance general y al estado de resultados y las razones financieras, permitieron conocer las debilidades que presentaban las empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial en la ciudad, donde el aumento en los costos fue la principal debilidad que presentaron el 83%

de las empresas en estudio, seguido por la disminución en ventas con un 67% y el capital de trabajo. Dado que el 67% de las empresas en estudio presentaron un capital de trabajo negativo en uno o más años. En la entrevista también se pudieron conocer otras debilidades que presentaron el 50% de las empresas en estudio como lo fueron la competencia y las proyecciones de ventas.

Las debilidades identificadas en las empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial en la ciudad de Santiago de Cali, nos permiten observar claramente como van surgiendo los problemas financieros en ellas, Ya que al haber presentado debilidades como los altos costos, la disminución en sus ventas, acarreando a su vez la reducción o pérdida de utilidades, trayendo consigo la dificultad de obtener recursos disponibles, para capital de trabajo, a tal punto de tornarlo negativo, ocasionan un grave problema de liquidez.

La estructura financiera de las empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial de la ciudad de Santiago de Cali, también pudo ser observado por medio del análisis vertical realizado al balance general, donde se encontró que en términos generales en el primer año en estudio la mayoría de las empresas presentaban una estructura financiera con una concentración en el largo plazo, seguida por el corto plazo y sin participación del patrimonio.

En el segundo año la mayoría de las empresas en estudio muestran una inclinación por una estructura financiera con mayor concentración en el corto plazo, seguido por el patrimonio y deuda del largo plazo. En el tercer y cuarto año en términos generales la mayoría de las empresas presentaron una estructura financiera con mayor concentración en el corto plazo en los dos años, seguida por deuda a largo plazo y patrimonio en el tercer año y para el cuarto año el orden es invertido. Diferenciándose de esta manera la estructura financiera de las empresas en estudio a la estructura financiera de las empresas pequeñas de la ciudad de Santiago de Cali, dado que en las últimas su financiación es a mediano plazo, seguida por el largo plazo para las empresas del sector de industria y servicios, y de corto plazo para el sector comercio.

De acuerdo a los resultados encontrados, la estructura financiera de las empresas en estudio varía en los diferentes años, puesto que en el primer año de estudio que es el año anterior o más próximo al inicio del proceso de liquidación judicial, predominó la financiación solamente con recursos de terceros y con una acumulación mayor a largo plazo, estructura que pudo ser el resultado de una reestructuración de la deuda, ya que como se puede ver en los siguientes años prima la financiación con recursos de terceros a corto plazo y recursos propios y hay una menor participación de financiación a largo plazo. Estos resultados nos indican la poca utilización de financiación a largo plazo, que solo cobra importancia en el año más cercano al proceso de liquidación, viéndose reflejado como estos cambios en la estructura financiera en las empresas en estudio, pudo ser una forma de reestructurar su deuda para adquirir liquidez, ya que como se ha explicado en capítulos anteriores, el financiar activos de largo plazo con pasivos de corto plazo es uno de los causantes de iliquidez en las empresas, puesto que muchas veces no se suele recuperar en el corto plazo las inversiones hechas, para poder pagar las deudas.

En concordancia a los resultados hallados en el análisis vertical al balance general de las empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial de la ciudad de Santiago de Cali, en términos generales las empresas en estudio presentan una mayor inclinación por la financiación con obligaciones financieras, seguido de los proveedores y las cuentas por pagar. Lo cual no es ajeno a la realidad de las empresas pequeñas de la ciudad, las cuales presentaron un orden similar frente a las fuentes financieras utilizadas.

Las debilidades y estructura financiera de las empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial en la ciudad de Santiago de Cali, reflejan como uno de los problemas financieros que presentaban las empresas en estudio era la falta de liquidez o iliquidez, como así queda demostrado con el indicador financiero de razón corriente donde el 67% de las empresas en el segundo año, el 33% de las empresas en el tercer año y el 17% de las empresas en el primer y cuarto año no presentaban capacidad para respaldar sus deudas en el corto plazo. Pudiéndose evidenciar que las empresas venían presentando problemas de iliquidez, que aumenta a los dos años o al segundo año más próximo de iniciar su proceso de liquidación judicial, a diferencia del año anterior o más próximo al inicio del proceso de liquidación judicial, que presenta un mayor margen de liquidez,

probablemente por la reestructuración de la deuda que experimentaron estas empresas en este año y por el aumento a su vez del endeudamiento a largo plazo, lo cual no es una solución a los problemas de iliquidez de estas empresas, sino el inicio de otro problema financiero como lo es la insolvencia.

Entonces el problema financiero de falta de liquidez o iliquidez es una de las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali, puesto que este problema financiero se presento de manera continua en algunas empresas en estudio, ocasionando una cesación de pagos a sus acreedores. Dado que, debido a las debilidades continuas que presentaban las empresas en estudio como, el aumento en costos, que exige una inversión adicional para ser cubiertos, acompañado de la disminución en ventas que ocasiona una reducción de sus utilidades y del efectivo necesario para cubrir sus obligaciones, causando a su vez un capital de trabajo negativo, sumado a que algunas de estas empresas cubrieron su necesidad de financiamiento de largo plazo con créditos de corto plazo, implicando la necesidad de poseer flujos de efectivo en el corto plazo, para el pago de las obligaciones contraídas, flujos de efectivo que no poseían estas empresas, ya que no tenían la capacidad financiera de cubrir sus pasivos a corto plazo, convirtieron a estas pequeñas empresas en empresas ilíquidas, puesto que, una empresa que no presenta flujos de efectivo y una difícil realización de sus activos más líquidos para atender sus obligaciones a corto plazo, es una empresa ilíquida, como fue el caso del 67% de las empresas en estudio, donde el problema de iliquidez persistió a través de los años convirtiéndose en una de las causas de liquidación judicial de las empresas pequeñas de la ciudad de Santiago de Cali.

El otro problema financiero que experimentaron las empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial en la ciudad de Santiago de Cali fue la insolvencia como así quedo representado en el indicador financiero que mide el nivel de endeudamiento, donde el 67% de las empresas en el primer año de estudio, el 33% de las empresas en el segundo año y el 17% de las empresas en el tercer año, presentaron mayores pasivos que activos, pudiéndose evidenciar el problema de insolvencia que se fue incrementando a través de los años en las empresas en estudio, presentando un mayor aumento en el año anterior o más próximo al inicio del proceso de liquidación judicial, debido a que en este año el 67% de las empresas presentaron un exagerado aumento en su endeudamiento a

largo plazo, superando así el pasivo a el valor de sus activos, ya que, un mayor endeudamiento conlleva una mayor necesidad de recursos para el pago del capital y los intereses, como así se ve reflejado en los estados de resultados de las empresas en estudio, puesto que el 50% de las empresas en estudio incremento los gastos financieros, cuando el ingreso por ventas en este ultimo año en la mayoría de las empresas disminuía, ocasionado una menor utilidad o en muchos de los casos en estudio, una perdida neta. Debido a esto las empresas presentaron una incapacidad de pago que sumado al exagerado aumento del endeudamiento conlleva a la empresa a un problema de insolvencia.

Se puede observar como el alto nivel de endeudamiento fue una de las causas del problema de insolvencia en las empresas en estudio. Este elevado aumento del endeudamiento pudo obedecer a múltiples factores como la necesidad de financiación que requerían las empresas para adquirir liquidez o por la proyección de ventas que hicieron algunas de las empresas, que no fue cubierta por el nivel de ventas, o también por el uso de financiación personal cargada a la empresa, ocasionado que las empresas se endeudaran por encima de su capacidad de pago, a tal punto que sus pasivos sobrepasaron el valor de sus activos, convirtiéndose en insolventes.

Se puede identificar como otra de las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali, es la insolvencia, dado que este problema financiero se presento en los tres últimos años o los tres años más próximos al inicio del proceso de liquidación judicial en algunas de las empresas en estudio, presentando un incremento en el año anterior o más próximo al inicio del proceso de liquidación judicial. Es decir este problema financiero de insolvencia, se presento de manera continua en las empresas y al no ser corregido se acrecentó causando daños irreparables, como fue la disminución de los activos, los ingresos y el patrimonio neto, así como al aumento de los pasivos, los gastos y la pérdida, originando una incapacidad de pago inminente para estas empresas, convirtiéndose este problema de insolvencia en otra de las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali.

Entonces de acuerdo a la investigación realizada y a la información recolectada por medio de la entrevista y los estados financieros de las empresas en estudio,

queda demostrado como las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali son la falta de liquidez y la insolvencia, dado que estos son los problemas financieros que se presentaron los años anteriores al inicio del proceso de liquidación judicial y que no pudieron ser corregidos, ocasionando que las empresas en estudio tuvieran que iniciar el proceso de liquidación judicial.

13. CONCLUSIONES

De acuerdo a la investigación realizada y a la información recolectada por medio de la entrevista y los estados financieros de las empresas en estudio, se concluye que las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali son la falta de liquidez y la insolvencia, dado que estos son los problemas financieros que se presentaron los años anteriores al inicio del proceso de liquidación judicial y que no pudieron ser corregidos, ocasionando que las empresas en estudio tuvieran que iniciar el proceso de liquidación judicial.

Para poder describir las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali, primero se identificaron en ellas las fortalezas, debilidades, estructura de financiamiento, fuentes financieras utilizadas y problemas financieros, de lo cual se puede concluir que:

- ❖ Las pequeñas empresas presentan ventajas en comparación con las grandes empresas, ya que al ser más cercanas a sus clientes, ofrecen una atención personalizada, que les permite conocer mejor sus necesidades, gustos y preferencias, logrando adaptarse a los requerimientos de sus clientes y de esta manera poder innovar, lanzando al mercado nuevos productos y servicios. Así quedo evidenciado en esta investigación, dado que las empresas en estudio, antes de presentar crisis financiera tuvieron como sus principales fortalezas el alto volumen de ventas, seguido por la generación de empleo y en un tercer lugar la atención al cliente y la calidad de sus productos.
- ❖ El aumento en los costos fue la principal debilidad que presentaron las empresas en estudio, seguido por la disminución en ventas y el capital de trabajo, estas debilidades se encuentran interrelacionadas entre si, dado que una debilidad con lleva a la otra y el cumulo de ellas genera una incapacidad en las empresas de generar recursos para responder por sus obligaciones.

- ❖ Las empresas pequeñas se ven abocadas a una dualidad en su estructura financiera, ya que deben optar por financiarse con recursos propios o con terceros, teniéndose que enfrentar a la opción de cuándo usar uno u otro, o bien en qué medida lograr una adecuada combinación de ambos. La estructura financiera de las empresas en estudio, varía en los diferentes años, puesto que en el primer año de estudio que es el año anterior o más próximo al inicio del proceso de liquidación judicial, predominó la financiación solamente con recursos de terceros y con una acumulación mayor a largo plazo, en los siguientes años prima la financiación con recursos con terceros a corto plazo y recursos propios y hay una menor participación de financiación a largo plazo.

- ❖ Es de gran importancia que las empresas pequeñas tengan acceso a diferentes fuentes de financiamiento que les permitan obtener recursos financieros para el normal desarrollo de sus actividades, como también para consolidar su pasivo, comprar maquinaria o equipos y fortalecer su capital de trabajo entre otras muchas necesidades que requieren ser cubiertos por recursos financieros. En términos generales las empresas en estudio presentan una mayor inclinación por la financiación con recursos financieros, seguido de los proveedores y las cuentas por pagar.

- ❖ La continuidad de las debilidades como el aumento en los costos, la disminución en ventas y el capital de trabajo negativo, originó una incapacidad de adquirir recursos para responder por sus necesidades de corto plazo, ocasionando un problema de iliquidez para el 67% de las empresas pequeñas en estudio.

- ❖ Las empresas pequeñas tienden a aumentar su financiación con terceros, como una medida para obtener recursos, ocasionando el aumento del endeudamiento, cuando muchas veces no se tienen las condiciones necesarias para responder por las obligaciones contraídas, acarreando que la empresa se endeude al extremo de quedar incapacitada para cubrir sus deudas y cumplir sus obligaciones cuando vencen los plazos, al

endeudarse por encima de su capacidad de pago, a tal punto que sus pasivos sobrepasan el valor de sus activos, siendo esto un problema financiero como lo es la insolvencia que también padecieron el 67% de las empresas en estudio.

- ❖ Las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas de la ciudad de Santiago de Cali fueron la falta de liquidez y la insolvencia, puesto que, una empresa que no presenta flujos de efectivo y una difícil realización de sus activos más líquidos para atender sus obligaciones a corto plazo, es una empresa ilíquida, como fue el caso del 67% de las empresas en estudio, donde el problema de iliquidez persistió a través de los años convirtiéndose en una de las causas de liquidación judicial para estas empresas. Además el problema financiero de insolvencia, también se presentó en el 67% de las empresas en estudio y al no ser corregido se acrecentó causando daños irreparables, como fue la disminución de los activos, los ingresos y el patrimonio neto, así como al aumento de los pasivos, los gastos y la pérdida, originando una incapacidad de pago inminente para estas empresas, convirtiéndose este problema de insolvencia en otra de las causas financieras de liquidación judicial de las empresas pequeñas en la ciudad de Santiago de Cali.

14.RECOMENDACIONES

Es de gran importancia que las pequeñas empresas, puedan reconocer y corregir desde sus inicios las dificultades que se le presenten, ya que, las diferentes debilidades que sufrieron las empresas pequeñas liquidadas o en proceso de liquidación judicial en la ciudad de Santiago de Cali, ocasionaron problemas financieros, convirtiéndose estos a su vez en las causas de liquidación. Por tal razón se debe tener en cuenta que:

- ❖ Cuando se presentan altos costos, se deben disminuir los costos de la materia prima y demás insumos, buscando mejores precios con los proveedores, empleando metodologías adecuadas de costeo de los productos y servicios, eliminando desperdicios en la producción.
- ❖ Al presentarse una disminución en las ventas se debe realizar estrategias de expansión en mercados, incremento de la fuerza de venta, publicidad, promociones de existencias obsoletas.
- ❖ Para no presentar problemas de cartera vencida, se debe implementar políticas de crédito, realizando un análisis de los clientes, a fin de detectar clientes que no poseen capacidad de pago e implementar mejores políticas de recaudo.
- ❖ La rotación de inventarios debe depender del tiempo que le tome a la pequeña empresa adquirir sus inventarios, puesto que la rotación no debe ser tan alta que afecte la disponibilidad de los productos, ni tan baja que implique tener demasiado stock.
- ❖ Al presentarse una disminución en el flujo de efectivo se debe realizar ciclos cortos de facturación, modificar sus condiciones de crédito al reducir su periodo y ampliar el plazo de pago a los proveedores.

- ❖ Se debe evitar cubrir las necesidades de financiamiento de largo plazo con créditos de corto plazo y el alto nivel de endeudamiento.
- ❖ Es de vital importancia llevar a cabo un análisis de los estados financieros, ya que ellos brindan información que permite evaluar la liquidez y solvencia de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

ABÍNZANO, Isabel y NAVAS, Javier. Reestructurarse o morir. En Universia Business Review, 2009, Número 21, p14-35. Base de datos EBSCOHOST. Fuente Académica Premier. [Base de datos en línea]. [Consultado 11 mar. 2012]. Disponible en

<<http://web.ebscohost.com.bd.univalle.edu.co/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=9edb24bf-cbbc-4c4a-8bc7-3146064c28f9%40sessionmgr14&vid=6&hid=25>>

ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI- DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE PLANEACIÓN. Cali en cifras 2011. En: Departamento Administrativo de Planeación. [En línea]. (2011). [consultado 16 feb. 2012]. Disponible en

<http://planeacion.cali.gov.co/Publicaciones/Cali_en_Cifras/Caliencifras2011.pdf>

ALTMAN, Edward. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy

The Journal of Finance , Vol. 23, No. 4 (Sep., 1968), p. 589-609

ÁLVAREZ, Mariana y ABREU, José. Estrategias financieras en la pequeña y mediana empresa. En: Revista Daena (International Journal of Good Conscience) Vol. 3 Issue 2, p65-104 (2008). Base de datos EBSCOHOST. Fuente Académica Premier. [Base de datos en línea]. [Consultado 12 mar. 2012]. Disponible en

<<http://web.ebscohost.com.bd.univalle.edu.co/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=2d147c05-1423-4c77-ad1d-bba760342830%40sessionmgr12&vid=6&hid=123>>

ASOCIACIÓN NACIONAL DE INSTITUCIONES FINANCIERAS- ANIF. Gran encuesta pyme. En: anif.co (2011). [En línea]. [Consultado 27 mar. 2012]. Disponible en

<<http://anif.co/sites/default/files/uploads/Gran%20Encuesta%20Pyme%20II-2011web.pdf>>

BEAVER, William. Financial Ratios As Predictors of Failure. En : Journal of Accounting Research , Vol. 4, Empirical Research in Accounting: Selected Studies 1966 (1966), p. 71-111

CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ. Informe sobre las Causas de la Liquidación de Empresas en Bogotá. En: Cámara de Comercio de Bogotá. [En línea]. No.1 (2009). [Consultado 18 sep. 2011]. Disponible en <http://camara.ccb.org.co/documentos/4439_causas_de_liquidacion_de_empresas_en_bogota_parte_1.pdf>

CARVAJAL, Ingrid y MONROY, Wilson. Preparación de las pymes para el ingreso al mercado de capitales. [En línea]. (2011). [consultado 5 jun. 2012]. Disponible en <<http://www.amvcolombia.org.co/attachments/data/20111228193101.pdf>>

CASTAÑEDA, Alberto y RIVERA, Carlos. Ley 905 de 2004 Alcances y limitaciones de la política de apoyo microempresarial. (2004). [En línea]. [Consultado 03 mayo. 2012]. Disponible En <www.fundacioncorona.org.co/bajarDocDos.php?tl=1&per=105>

CASTRO, Giovanny. Fuentes y técnicas de recolección de información, (2010). [En línea]. [Consultado 12 ene. 2012] Disponible en <<http://www.slideshare.net/Giovannycastromz/fuentes-y-tecnicas-de-recoleccion-de-informacion>>

CENTTY, Deymor, Manual metodológico para el investigador científico, (2010). [En línea]. [Consultado 2 abr. 2012]. Disponible en <www.eumed.net/libros/2010e/816/>

CIRO MARTINEZ, Bencardino. “Muestreo Aleatorio Simple (M.A.S)”. En: Estadística y Muestreo. 10 ed. Bogotá, D.C: Ecoe ediciones, 2000. p 740-759.

CLAVIJO, Sergio. Evolución del financiamiento Pyme en Colombia. En: anif.co (2012). [En línea]. [Consultado 27 mar. 2012]. Disponible en <http://anif.co/sites/default/files/uploads/Mar26-12_0.pdf>

CONGRESO DE COLOMBIA. Ley 590 de 2000. Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. (2004). [En línea]. [Consultado 20 mar. 2012]. Disponible en <http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2000/ley_0590_2000.html>

CONGRESO DE COLOMBIA. Ley 905 de 2004. Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones. (2004). [En línea]. [Consultado 17 feb. 2012]. Disponible en <http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2004/ley_0905_2004.html>

CONGRESO DE LA REPÚBLICA. Ley 1116 de 2006. Por la cual se establece el régimen de insolvencia empresarial en la República de Colombia y se dictan otras disposiciones. En superintendencia de sociedades (2006). [En línea]. [Consultado 8 feb. 2012]. Disponible en <<http://www.supersociedades.gov.co/ss/drvisapi.dll?Mlval=sec&dir=340>>

DOMÍNGUEZ, Juan y MANZANO, Ignacio. Las empresas mueren por la tesorería. En: Revista Estrategia financiera. No 296 (Agosto 2012); p 16-23.

ENTREVISTA con Orlando Erazo, Representante Legal Confecciones Maverick LTDA. Santiago de Cali, 7 de julio de 2012.

ENTREVISTA con Luz Mary Muñoz, Revisora fiscal Industrias HIGH LAC LTDA. Santiago de Cali, 11 de julio de 2012.

ENTREVISTA con Martha Lucy Arboleda, Liquidadora Mariano Herrera CIA LTDA, Semillas Andree Agrícola LTDA, Steel S.A, Santiago de Cali, 12 de julio de 2012.

ENTREVISTA con Ramiro Quintero Escobar, Revisor fiscal Maquiproyectos S.A. . Santiago de Cali, 13 de julio de 2012.

FUNDES. La realidad de la pyme colombiana desafío para el desarrollo. En fundes.org. [En línea] (2003), p 1-185. [Consultado 03 mar. 2012]. Disponible en <<http://www.fundes.org/uploaded/content/publicacione/1241969270.pdf>>

GEBHARDT, Marcelo. Prevención de la insolvencia. Buenos Aires: Astrea, 2009. p 201-299

HERNÁNDEZ H, Abraham; HERNÁNDEZ V., Abraham & HERNÁNDEZ S., Alejandro. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. México: Thomson Editores, 2006, 250 p.

LÓPEZ GUTIÉRREZ, Carlos y TORRE OLMO, Begoña. Costes originados por problemas de insolvencia. En Partida Doble, n. 187, (2007); p 82 -91.

MARNEOU, Edith y GUERRERO, Edgar. El fracaso de las micro, pequeñas y medianas empresas en Quintana Roo, México: un análisis multivariante. En: Revista Internacional Administración & Finanzas (RIAF) vol. 4 Número 3, p21-33 (2011). Base de datos EBSCOHOST. Fuente Académica Premier. [Base de datos en línea]. [Consultado 1 mar. 2012]. Disponible en <<http://web.ebscohost.com.bd.univalle.edu.co/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=2d147c05-1423-4c77-ad1d-bba760342830%40sessionmgr12&vid=10&hid=123>>

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO Y SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES. Cartilla nuevo régimen de insolvencia empresarial ley 1116 de 2006. En superintendencia de sociedades (2006). [En línea]. [Consultado 8 feb. 2012]. Disponible en <<http://www.supersociedades.gov.co/ss/drvisapi.dll?Mlval=sec&dir=341>>

MONDRAGÓN, Sonia. Marco conceptual de las teorías de la irrelevancia, del trade-off y de la jerarquía de las preferencias. En: Cuadernos de Contabilidad IsVol. 12 No.30 enero-junio de 201, 1 p 165-178.

MONTAÑO OROZCO, Edilberto. “De la profesión contable, la contabilidad y sus principios”. En: Contabilidad y legislación control, valuación y revelaciones. 3 ed. Santiago de Cali: Universidad del Valle, 2011. p 66-77.

MORALES, Edison. La recolección de datos, (2009). [En línea]. [Consultado 15 ene. 2012]. Disponible en
<<http://www.slideshare.net/edimor72/la-recoleccion-de-datos-1384547>>

OHLSON, James. Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy. En: Journal of Accounting Research , Vol. 18, No. 1 (Spring, 1980), p. 109-131

ORTEGA VERDUGO, Francisco Javier. Problemas de liquidez: señales de alerta y medidas paliativas. En: Revista Estrategia financiera. No 284 (Junio 2011); p 48-55.

ORTIZ ANAYA, Héctor. Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera. 14 ed. Bogotá D.C: Universidad Externado de Colombia, 2011. p 49-88, 149-267.

PYMESFUTURO. Líneas de crédito para mipymes. En: pymesfuturo.com [En línea]. [Consultado 10 mayo. 2012]. Disponible en
<http://www.pymesfuturo.com/Pymes_bancos.htm>

RIVERA, Jorge. Estructura financiera y factores determinantes de la estructura de capital de las pymes del sector de confecciones del valle del cauca en el periodo 2000-2004. En: Cuadernos de Administración (01203592) Vol. 20 Issue 34, p191-219 (2007). Base de datos EBSCOHOST. Fuente Académica Premier. [Base de datos en línea]. [Consultado 5 mar. 2012]. Disponible en
<http://cuadernosadministracion.javeriana.edu.co/pdfs/8_34_estructura_financiera_factores_determinantes.pdf>

SABINO, Carlos. Diccionario De Economía Y Finanzas. (1991). [En línea]. [Consultado 24 feb. 2012]. Disponible en
<<http://paginas.ufm.edu/sabino/ingles/book/diccionario.pdf>>

SANTA ÁLVAREZ, Gloria Liliana. Incidencia de la carga tributaria sobre el desempeño de las Pymes de Bogotá. En: Revista Academia y Virtualidad. Universidad Militar Nueva Granada; Vol. 2 N 1, p 229-254 (2009). [En línea]. [Consultado 15 jun. 2012]. Disponible en
<<http://virtual.umng.edu.co/insedi/v2/revista/articulos/16.pdf>>

SANZ, Luis. Costo (financiero) de problemas de insolvencia en América Latina. Un caso de estudio. En Academia: Revista Latinoamericana de Administración , 2006, Número 36, p65-8. Base de datos EBSCOHOST. Fuente Académica Premier. [Base de datos en línea]. [Consultado 15 jul. 2012]. Disponible en <<http://web.ebscohost.com.bd.univalle.edu.co/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=415c032f-fe8e-404d-a67e-fa91ea3b05a1%40sessionmgr13&vid=6&hid=24>>

SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES. Liquidación Judicial. En superintendencia de sociedades (2012). [En línea]. [Consultado 15 jun. 2012]. Disponible en <<http://www.supersociedades.gov.co/imagenes/boletin/A%C3%91O%202012/LIQUIDACION%20JUDICIAL/LIQUIDACIONES%20JUDICIALES%20MAYO%2031%202012-%20WEB-.htm>>

VELASQUEZ VASQUEZ, Francisco. La estrategia, la estructura y las formas de asociación: fuentes de ventaja competitiva para las pymes colombianas. En. estud.gerenc.2004, vol.20, n.93, p. 73-97. [Base de datos en línea]. [consultado 20 mayo 2012]. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232004000400003&lng=en&nrm=iso>. ISSN 0123-5923.>

WILCHES DURÁN, Rafael. Vacíos e inconsistencias estructurales del nuevo régimen de insolvencia empresarial colombiano. Identificación y propuestas de solución. En Vniversitas [En línea]. (2008), n.117, p. 197-218. Base de datos SciELO. [Base de datos en línea]. [Consultado 3 mar. 2012]. Disponible en <<http://www.scielo.org.co/pdf/vniv/n117/n117a08.pdf>>